

Движок

про автомобили в деталях

Выходит
№ 150
с 2012 года



июнь 2026 • №150

+ КОМТРАНС

46 **КАК ДЕЛАЮТ
ПОЛУПРИЦЕПЫ**

Изучаем завод
Helfimmer
в Подмоскowie



**ТЕСТ
ПРИВОДНЫХ
РЕМНЕЙ**

для Ford Focus



32

20 лет
спустя

44

**HIGER BUS
И «РУСБИЗНЕСАВТО»**



16

**Грузовой сегмент
авторынка
в 2026 году**

Жив ли пациент?



52

**Выставка
COMvex 2026**

Дорог или мал золотник?
Дорог!..

56

**Выставки СТО Ехро
и СТТ Ехро 2026**

Что нового представили
российские поставщики
автозапчастей?



БОЛЕЕ 200 МОДЕЛЕЙ АМОРТИЗАТОРОВ ПОДВЕСКИ И КАБИН ДЛЯ ЕВРОПЕЙСКОЙ ГРУЗОВОЙ СЕМЕРКИ



Амортизаторы подвески **АН 52518**
и кабины **АН 52020** для автомобиля
Mercedes Actros и Volvo



TRIALLI.RU



Для понимающих автомобиль



10 атм
максимальное
давление

50 л/мин
эффективность

1,5 мин
накачка от АКБ

Автоаксессуары
Инструменты ▶





НЕ БЫЛО БЫ СЧАСТЬЯ — ДА НЕСЧАСТЬЕ ПОМОГЛО

Мировой
топливный кризис
подстегивает
переход с ДВС
на электротягу

В середине мая агентство Reuters сообщило в своей еженедельной рассылке, посвященной мировому автопрому и автобизнесу, о том, что на платформе Autotrader (в Великобритании это крупнейший автомобильный маркетплейс) на протяжении двух месяцев подряд электромобили стоят в среднем дешевле аналогичных по размерам и классу бензиновых автомобилей. Обозреватели и эксперты агентства отмечают, что это не разовый эффект, а Game changer — изменение хода и правил игры на авторынке. А подстегнул смену тренда, добавим мы от себя, не в последнюю очередь мировой топливный кризис, наступивший вследствие очередного конфликта на Ближнем Востоке.

Практически одновременно с рассылкой Reuters (в полном соответствии с законом парных случаев) вышла статистика продаж электромобилей на мировом рынке, опубликованная консалтинговой компанией BMI (Benchmark Mineral Intelligence). По ее данным, в апреле текущего года в мире было зарегистрировано около 1,6 млн новых «электричек» — на 6% больше, чем за аналогичный месяц 2025-го. И хотя объем продаж таких машин не дотянул до мартовского рекорда, оказавшись на 9% ниже, интерес к электромобилям в мире остается высоким.

«Спрос (на электрокары. — „Движок“) по-прежнему поддерживается государственным стимулированием, растущими

ценами на топливо, а также расширяющимся присутствием китайских автопроизводителей на мировом рынке», — цитирует Reuters заявление BMI.

В качестве иллюстрации к этому тезису агентство приводит апрельскую статистику продаж в Европе, где количество регистраций новых электромобилей выросло на 27%, примерно до 400 тыс. единиц, а страны ЕС и Швейцария вложили в общей сложности около 200 млрд евро в «электрическую» экосистему.

Глобальная картина, разумеется, была неоднородной. В Китае, например, регистрации электрокаров сократились в апреле на 8%, до 850 тыс. единиц, а в Северной Америке и вовсе рухнули на 28%, до 120 тыс. штук. И там и тут это произошло на фоне пересмотра политики стимулирования спроса на авторынке.

Однако самое интересное — то, что «зеленый переход», подстегиваемый топливно-энергетическим кризисом, активизируется отнюдь не только в «легковом» сегменте мирового авторынка. В сфере грузоперевозок во многих странах мира наблюдается схожая картина. На фоне роста цен на солянку интерес логистических компаний, частных перевозчиков и владельцев крупных автопарков к грузовикам на электротяге растет, в частности, в Австралии (у которой весьма протяженная сеть автодорог, а перевозки автомобильным транспортом занимают львиную долю в общем объеме грузооборота), а также в Китае.

В Поднебесной, например, продажи электрогрузовиков выросли в первом квартале на 45% по отношению к аналогичному периоду прошлого года, в то время как цены на дизельное топливо подскочили с начала войны на Ближнем Востоке на 27%. На Зеленом континенте интерес к грузовикам на электротяге подстегнул эксперимент, в ходе которого состоялась доставка груза «от двери до двери» на расстоянии 460 км между Сиднеем и Канберрой исключительно на электрических машинах.

Здесь мы подходим к самому интересному вопросу: а что будет, когда изменится тренд на мировом нефтяном рынке, и черное золото, резко подорожавшее на фоне перекрытия Ормузского пролива, потом, напротив, подешевеет после снижения спроса на него? (Что происходило всякий раз во время прежних нефтяных кризисов.) Увидим ли мы новую смену потребительских предпочтений на авторынке?

Есть подозрение, что нет: обратно в тюбик эту пасту уже не затолкаешь. Те, кто сменил прежний бензиновый или дизельный автомобиль на новый электрокар, на машину с обычным ДВС уже не пересядут. По крайней мере подобный разворот вряд ли примет массовый характер. Впрочем, «будем посмотреть», как было сказано у классика: весьма вероятно, что прямо сейчас на наших глазах пишется история мирового автопрома!



КАТУШКИ ЗАЖИГАНИЯ

ВЫБОР ЧЕМПИОНОВ

START VOLT



Ассортимент на 95%
автомобильного парка России



Полное соответствие
оригиналу



Расширенная
гарантия – 2 года

Антон Козлов,
пилот CARVILLE RACING,
вице-чемпион RDS GP 2023

[STARTVOLT.COM](https://startvolt.com)

Жив ли пациент?
Грузовой сегмент авторынка
в 2026 году

16



**Продажи автотоваров
на маркетплейсах**
Как повысить рейтинг карточки?

18



**Тест приводных ремней
для Ford Focus**

32

Разрываем, «запекаем»
и морозим 13 образцов

Завод Helfimmer в Есипове
В приоритете —
запросы перевозчиков

46



«ТранспортФест — 2026»
На фоне кризиса новинки
выставляют у Манежа

48



Автобизнес

- 8 **Новости**
- 16 **Жив ли пациент?**
Грузовой сегмент авторынка в 2026 году
- 18 **Продажи автотоваров на маркетплейсах**
Как повысить рейтинг карточки ?

Автокомпоненты

- 20 **Новости**
- 28 **Тест антифризов**
Выбираем охлаждающую жидкость для «японцев»
- 32 **Тест приводных ремней для Ford Focus**
Разрываем, «запекаем» и морозим 13 образцов

Комтранс

- 36 **Новости**
- 42 **«Работа в рамках отзывной кампании близится к завершению»**
Михаил Смирнов, Shacman
- 44 **Higer Bus и «Русбизнесавто»**
20 лет спустя
- 46 **Завод Hefimter в Есипове**
В приоритете – запросы перевозчиков
- 48 **«ТранспортФест – 2026»**
На фоне кризиса новинки выставляют у Манежа
- 52 **COMvex 2026**
Дорог или мал золотник? Дорог!..
- 56 **Выставки СТО Ехро и СТТ Ехро 2026**
Что показали в Москве российские поставщики автокомпонентов

Автоаксессуары

- 60 **Новости**

Автоспорт

- 62 **Мировой автоспорт:**
новости, цифры, факты, герои месяца

Тест антифризов

Выбираем охлаждающую жидкость для «японцев»

28



COMvex 2026

Дорог или мал золотник? Дорог!..

52



НАМ 150

ГОРЯЧАЯ ПЯТЕРКА «ДВИЖКА»

ЛУЧШИЕ МАТЕРИАЛЫ ЖУРНАЛА И САЙТА

В истории журнала «Движок» — очередная веха: вышел в свет юбилейный, 150-й номер. В честь этого события мы решили вспомнить пять наших лучших материалов: тестов автомобилей и запчастей, репортажей с заводов по производству автокомпонентов и обзоров, посвященных разбору популярных на рынке машин. Все указанные в подборке материалы вы можете прочесть на нашем сайте — сканируйте QR-коды и переходите по ссылкам!



Тест антифризов:

лабораторные и ресурсные испытания 10 охлаждающих жидкостей

Испытания охлаждающих жидкостей мы проводили и раньше, но именно тест 2023 года стал одним из самых показательных: мы провели контрольную закупку и собрали для испытаний 10 образцов антифризов. В испытаниях участвовали жидкости известных на рынке производителей, а также так называемые образцы по пате, которые мы приобрели на обычном авторынке в поисках самого дешевого антифриза.

Мы разобрали Lada Vesta: из чего и как она сделана

Разбор Lada Vesta 2016 модельного года стал первым в серии материалов, которая продолжается до сих пор. За 10 лет, прошедших с публикации этого обзора, мы разобрали многие популярные в России иномарки, а также новинки отечественного автопрома, но именно разбор «Весты» стал самым читаемым из этой серии на нашем сайте.



Почини себя сам: что такое сервис самообслуживания

Сейчас об этом уже мало кто помнит, но 2018-й был годом весьма серьезного кризиса на российском рынке послепродажного обслуживания автомобилей: потребители экономии на сервисных услугах и запчастях, наблюдался существенный рост сегмента DIY (Do It Yourself — «Сделай сам»). На этом фоне стали появляться автосервисы самообслуживания. Журнал «Движок» выяснил, как работают подобные СТО и насколько востребованными они оказались.

Спецпроект «Россия — Германия: из чего сделан Skoda Kodiaq?»

Это было не просто давно, а в предыдущую историческую эпоху: в 2018 году «Движок» организовал автопробег Россия — Германия. Мы взяли в российском представительстве Skoda Auto дизельный кроссовер Kodiaq и отправились на нем из Санкт-Петербурга во Франкфурт-на-Майне. Мы побывали на немецких заводах компаний Bilstein, Hella, Kolbenschmidt и Zimmermann, а также посетили выставку Automechanika Frankfurt 2018.



Тест-драйв Subaru Outback 2021: заплыв против течения?

Все начиналось так, как обычно в таких случаях: в конце декабря 2021 года мы взяли на тест новый на тот момент Subaru Outback; главред «Движка» провел в компании с ним новогодние каникулы. Но буквально через неделю с небольшим после публикации материала выяснилось, что для нас это был последний длительный тест перед уходом с российского авторынка крупных мировых производителей. В общем, тест «Аутбэка» стал для редакции своего рода разделителем двух эпох.

ИНТЕРАВТО МЕХАНИКА

Международная выставка
автомобильной индустрии №1 в России

18–21 августа 2026 г.
Крокус Экспо, Москва



interauto-mechanica.ru

Принять участие

Разделы выставки



Запчасти и компоненты



Оборудование для диагностики,
ремонта и восстановления



Аккумуляторы и электроника



Мойки и моечное оборудование



Шины и диски



Легковые автомобили



Смазочные материалы,
технические жидкости и автохимия



Кузовной ремонт
и лакокрасочные материалы



Аксессуары и тюнинг



Гаражное оборудование



ПО, телематика и IT-решения

Организатор

SIGMA
XPO

Соорганизатор

AUTOCOM
АССОЦИАЦИЯ ПОСТАВЩИКОВ
АВТОМОБИЛЬНЫХ КОМПОНЕНТОВ

При поддержке

Крокус Экспо
Международный выставочный центр

РЕКЛАМА

Новости мирового автобизнеса



Bosch получил заказ от Mercedes-Benz на производство и поставку двигателей для электромобилей будущего поколения ■



Hyundai отзывает в США свыше 420 тыс. машин из-за ошибки в ПО, которая может привести к неожиданному срабатыванию тормозов; затронуты модели Santa Cruz, Tucson, Tucson Hybrid и Tucson PHEV 2025–2026 годов выпуска ■



Stellantis и Dongfeng создадут совместное предприятие по производству автомобилей Voyah в Европе ■



Stellantis анонсировал выпуск нового семейства компактных и доступных электромобилей для европейского рынка ■



Hankook Tire объявил о выпуске летней шины evo Z, пригодной для эксплуатации как на ночной трассе, так и на дорогах общего пользования ■



В BMW объявили о скором начале серийного производства рядных 6-цилиндровых двигателей серии M с «продвинутой» системой зажигания M Ignite ■

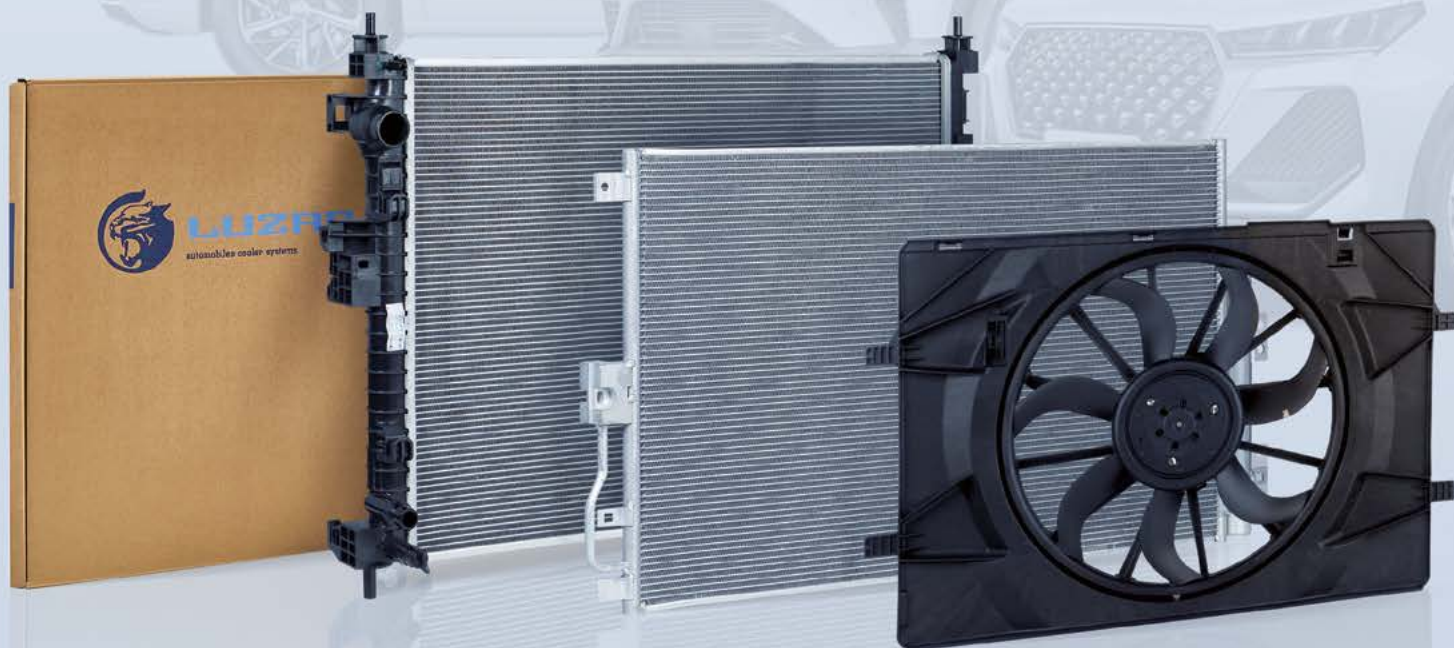
В руководстве концерна Chery

объявили о намерении выйти на рынок США в «подходящее для этого время»





ДЕТАЛИ СИСТЕМЫ ОХЛАЖДЕНИЯ НА 97% АКТУАЛЬНОГО АВТОПАРКА



ИДЕАЛЬНОЕ
СОПРЯЖЕНИЕ



ВЫСОКАЯ
ЭФФЕКТИВНОСТЬ



УВЕЛИЧЕННЫЙ
РЕСУРС

Рекомендуем использовать высокоэффективные охлаждающие жидкости CARVILLE RACING



выбери на luzar.ru

АЕБ: рынок новых автомобилей демонстрирует оживление

В апреле 2026 года общие продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей в России составили 113 380 единиц.

Это на 10,8% больше, чем в апреле 2025-го, сообщил Комитет автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ).

По данным от АО «ППК», объем рынка за указанный период достиг 117 257 штук. За 4 месяца нынешнего года продажи новых легковушек и LCV в РФ выросли на 3,4% (по сравнению с тем же периодом прошлого года) и составили 372 126 машин.

«Апрель в целом выглядит достаточно позитивно: продажи демонстрируют оживление, однако говорить о формировании устойчивой тенденции пока не стоит», — отметил председатель Комитета автопроизводителей Алексей Калицев.

По его словам, текущая динамика во многом обусловлена совокупностью факторов, включая традиционное сезонное оживление спроса в весенний период и эффект отложенного спроса, сформировавшегося в предыдущие периоды.

«При этом сохраняется ряд сдерживающих факторов, оказывающих влияние на потенциал дальнейшего роста. К ним, в частности, можно отнести сохраняющийся уровень цен, ограниченную покупательскую способность части населения, а также осторожность потребителей при принятии решений о крупных покупках. Тем не менее мы наблюдаем определенные изменения на рынке, за которыми будем внимательно следить в ближайшие месяцы», — добавил А. Калицев ■



В апреле в России была продана почти тысяча новых электромобилей

Данный результат оказался на 14% больше, чем в апреле прошлого года.

Об этом сообщил «Автостат», ссылаясь на данные АО «Паспорт промышленный консалтинг».

В марочном рейтинге лидируют Evolute (409 реализованных экземпляров; 45% от всего объема), UMO (184 шт.), Avatr (85 шт.), Geely (41 шт.) и BYD (35 шт.).

Китайский бренд Zeekr, который был лидером рынка новых «электричек» в 2025 году, в апреле остался за пределами первой пятёрки, отметил замначальника отдела аналитики агентства Дмитрий Ярыгин.

Среди моделей лидируют Evolute i-Joy (401 шт.), UMO 5 (184 шт.), Avatr 12 (47 шт.), Avatr 11 (38 шт.) и Geely EX5 (37 шт.).

В январе — апреле 2026 года в РФ было реализовано 3178 новых электрокаров — на 20% больше, чем за 4 месяца 2025-го ■

В первой половине мая изменились цены на автомобили пяти марок

С 1 по 15 мая 2026 года стоимость новых автомобилей изменилась у пяти брендов, официально представленных на российском рынке.

Об этом сообщил «Автостат», ссылаясь на данные мониторинга сайта «Цена Авто».

Так, седан Hongqi H9 подорожал на 10 тыс. рублей (+0,2%), кроссовер HS7 в комплектации Executive — на 50 тыс. (+0,9%), а кроссовер HS3 в исполнении Comfort — на 80 тыс. (+2,6%). При этом кроссовер HS5 в версии Comfort подешевел на 130 тыс. рублей (-3,2%).

Бренд Jaesoo повысил стоимость модели J6 (кроме комплектации Active) на 50 тыс. рублей (плюс 1,9–2,0%) и снизил цену на J8 2025 года выпуска на 200 тыс. (минус 3,9–4,5%).

Также за указанный период подешевели кроссоверы VGV U70 Pro (за исключением версии Comfort MT) — на 2,1–13,1 тыс. рублей (-0,1–0,5%) и U75 Plus — на 1,1–3,1 тыс. рублей (-0,04–0,1%).

Модель Omoda C5 New подорожала во всех версиях, кроме Active, на 30 тыс. рублей (+1,1–1,2%). Кроссовер Solaris HC стал дороже на 65–90 тыс. рублей (+2,2–3,2%) ■



GTS

НАДЕЖНЫЕ ЗАПЧАСТИ
ДЛЯ БОЛЬШИХ МАШИН

ПРОТЕСТИРОВАНО В

-НАМИ-

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
НАУЧНЫЙ ЦЕНТР РФ



ТОРМОЗНЫЕ КОЛОДКИ* И ДИСКИ ДЛЯ ТЕХНИКИ РАЗЛИЧНЫХ МАРОК

BPW SAF MERCEDES-BENZ RENAULT SCANIA
SCHMITZ KRONE SITRAK DONGFENG JAC FAW TONAR
FOTON KÄSSBOHRER FRUEHAUF HOWO VOLVO
DAF IVECO MAN SHACMAN KAMAZ MERITOR KÖGEL

по результатам стендовых испытаний с 4-я аналогами других производителей в ГУП НАМИ в октябре 2023 г.

* колодки поставляются
полным монтажным
комплектom



EAC

Esteo запускает дилерскую сеть в РФ

Новый российский бренд Esteo, созданный в рамках партнерства холдинга «АГР» и компании Defetoo, объявил о запуске дилерской сети.

Дилерская сеть объединит более 80 автосалонов, сообщает пресс-служба бренда. Автосалоны будут открыты во всех федеральных округах – от Калининграда до Владивостока.

«Бесперебойность обслуживания будет поддерживаться работой собственного центрального склада запасных частей, что гарантирует наличие необходимых комплектующих и оперативность выполнения любых технических работ», – отметили в пресс-службе Esteo.

Клиентам доступна опция оперативного выезда мобильной группы для решения технических задач любой сложности. Зона охвата сервиса составляет 200 км от административных границ городов присутствия дилеров бренда.

С июня нынешнего года бренд планирует интегрировать техническое обслуживание в цифровую среду через единое мобильное приложение Esteo ■



В 2027 году некоторым водителям аннулируют права

С 1 марта 2027 года в России будет расширен перечень оснований для аннулирования водительских прав.

Об этом сообщают «РИА Новости», ссылаясь на документы правительства. Изменения коснутся как российского национального, так и международного водительского удостоверения.

По действующим нормам, если во время обязательного медосмотра у водителя обнаружат признаки заболевания, которое считается противопоказанием к управлению автомобилем, его направляют на обследование и лечение. При подтверждении заболевания – на внеочередное обязательное медосвидетельствование. Поправки обязывают водителя, получившего уведомление о необходимости медосвидетельствования, пройти его в течение 3 месяцев, отмечают в информагентстве. Если водитель не сделает этого, то его права будут считаться недействительными и подлежат аннулированию ■

Naval выпустил в РФ 150-тысячный кроссовер F-серии

С конвейера российского завода Naval в Тульской области сошел 150-тысячный кроссовер серии F.

Юбилейным экземпляром стал обновленный полноприводный Naval F7x серого цвета в комплектации «Премиум», сообщила пресс-служба бренда.

Кроссовер Naval F7 – первая модель, производство которой было запущено на российском заводе марки в июне 2019 года. Позже в том же году был налажен выпуск купе-кроссовера Naval F7x. В 2024-м в России появилось новое поколение Naval F7, а в 2025-м – F7x.

Кроссоверы оснащаются турбомоторами объемом 1,5 и 2,0 литра в паре с 7-ступенчатой роботизированной коробкой передач с двойным сцеплением мокрого типа. Привод – передний или полный.

В 2026 году кроссоверы Naval F-серии получили модернизированные силовые агрегаты, а также обновленные элементы экстерьера и дополнительные мультимедийные возможности.

Автомобили производятся по полному циклу, включающему штамповку, сварку, окраску и сборку ■



AGR
AUTOMOTIVE GROUP

Оригинальное
моторное масло

Точность. Качество. Стандарт.



Эксклюзивно для автомобилей
 **Volkswagen, Audi, Škoda**

Подробности на сайте agr-parts.auto.
Реклама.



agr-parts.auto

Названы марки машин, возврата которых россияне особенно ждут

Больше всего россияне желают возвращения на российский рынок корейских автомобильных брендов Hyundai и Kia, а также японской Toyota.

Об этом сообщил в своем телеграм-канале директор «Автостата» Сергей Целиков.

По результатам опроса, проведенного агентством, перечисленные марки набрали по 38% голосов. За ними следуют Volkswagen (34%), BMW (31%), Skoda (27%), Audi (23%), Mercedes-Benz (22%) и Mazda (19%).

«Аналогичный опрос, проведенный год назад, показал похожие результаты, но доли между брендами чуть сместились», — отметил С. Целиков.

В опросе приняли участие 1340 человек; для голосования были выбраны бренды с наибольшим объемом текущих продаж, уточняет директор «Автостата».

Ранее газета «Ведомости» сообщила со ссылкой на данные опроса, проведенного ассоциацией исследовательских компаний «Группа 7/89», что большая часть россиян (56%) ждет возвращения западных компаний хотя бы в одной сфере. Чаще всего жители РФ хотят, чтобы в страну вернулись западные автопроизводители (41% опрошенных) ■



Опубликован список участников выставки MIMS Automobility 2026

Организаторы «MIMS Automobility Санкт-Петербург» опубликовали предварительный список участников выставки 2026 года.

В нынешнем году выставка отмечает 30-летие и впервые проходит в Северной столице, сообщает оргкомитет MIMS. Напомним, что мероприятие состоится в КВЦ «Экспофорум» с 25 по 28 августа.

В B2B-выставке автомобильной индустрии примут участие производители, дистрибьюторы и поставщики автокомпонентов из разных стран: России, Китая, Турции, Индии, Южной Кореи, Венгрии, Сингапура, Белоруссии и Польши.

Среди подтвержденных участников — Armtek, Finwhale, Lavr, Ravenol, Quattro Freni, Cordiant, Hyundai Xteer, Eagle Oil, Avito, Ozon, Drom и др. ■

Названо количество легковушек, ввезенных в Россию в апреле

В апреле 2026 года в Россию было ввезено 75,7 тыс. новых и поддержанных легковых автомобилей.

Об этом сообщил «Автостат» со ссылкой на данные АО «ППК» в ходе онлайн-эфира «Автостат Оперативка. Оперативная информация по авторынку России».

За указанный период импорт новых легковых машин в нашу страну вырос на 1% (к апрелю 2025 года) — до 34,3 тыс. шт., а импорт автомобилей с пробегом — на 9% (до 41,4 тыс. шт.).

«В апреле было ввезено максимальное количество легковых машин — как новых, так и поддержанных, если смотреть статистику по 2026 году», — отметил замначальника отдела аналитики агентства «Автостат» Дмитрий Ярыгин.

Бренд Geely и кроссовер Geely Monjaro лидируют в структуре апрельского импорта новых автомобилей, а в сегменте б/у машин — Toyota и Honda Freed ■



Названа средняя стоимость китайских «бэушек» в Петербурге

По итогам 4 месяцев 2026 года средняя цена на китайские автомобили с пробегом в Санкт-Петербурге составила 1,55 млн рублей, сообщает пресс-служба сети дилерских центров «Прагматика».

«Китайцы» занимают 7,6% в структуре продаж всех подержанных машин в городе. На марки Chery, Geely, Haval и Changan пришлось 80% объема в этом году. Средний пробег проданных б/у автомобилей составил 70 725 км.

В структуре спроса на подержанных «китайцев» 61% по результатам 4 месяцев пришелся на машины, выпущенные в 2022–2025 годах. Их средний пробег – 33 тыс. км, а средняя цена – 1,98 млн рублей.

«Доля китайских брендов в структуре продаж автомобилей с пробегом будет увеличиваться, и к концу года она может составить уже 10–12%. Нынешний год становится для них ключевым. Цикл владения китайскими автомобилями пока короче, чем средний показатель в целом по рынку. Владельцы этих машин готовы их менять на новые уже через три-четыре года после покупки. Как раз этот срок подходит для автомобилей, купленных в 2022–2023 годах, когда на российском рынке активно стали расширять свое присутствие китайские марки», – отметил коммерческий директор сети дилерских центров «Прагматика» Александр Шапринский.

Одними из драйверов спроса на китайские машины с пробегом в начале года стали рост утилизационного сбора и НДС. В «Прагматике» прогнозируют, что в 2026 году основной спрос на б/у автомобили китайских марок будет сосредоточен в сегменте машин возрастом до 5 лет со средним пробегом 70–80 тыс. км, не эксплуатировавшихся в службах такси.

«Трендом 2027 года станет увеличение импортируемых китайских автомобилей с пробегом возрастом от 3 лет, включая гибриды и электрокары отдельных брендов», – уточнили в пресс-службе сети дилерских центров ■



На заводе Belgee появится новый цех штамповки

На предприятии СЗАО «Белджи» в Республике Беларусь началось строительство нового цеха штамповки.

Как сообщает пресс-служба Belgee, реализация проекта в первую очередь направлена на повышение уровня локализации производства легковых автомобилей.

Компания планирует производить в новом цехе внешние крупногабаритные элементы кузова, включая передние и задние двери, боковины, крылья, крышки багажника, капоты и крыши (как с люком, так и без него); передние и задние части пола, а также перегородки моторного отсека.

Площадь цеха превысит 5000 кв. м. В нем разместится прессовая линия с участком для хранения штампов. Рядом будет построен склад площадью около 3650 кв. м для готовых изделий перед их подачей на сборочный конвейер. Запуск штамповочного производства запланирован на 2027 год.

Также стартуют работы по расширению цеха сварки: будет построено производственное здание площадью около 9400 кв. м. В новом корпусе появятся дополнительные роботизированные линии, предназначенные для автоматизированного производства кузовных элементов.

«Данная модернизация приведет к увеличению количества роботов в 2,5 раза – до 150 штук на всем предприятии. Технологические мощности будут задействованы для операций по подсорке и вальцовке штампуемых деталей», – отмечают в Belgee.

Напомним, сейчас в России доступны четыре модели бренда: седан S50 и кроссоверы X50, X50+ и X70 ■





Жив ли
пациент?



Роман Зубко

Грузовой сегмент авторынка в 2026 году

Журнал «Движок» продолжает следить за ситуацией на рынке коммерческого транспорта в России. В этот раз мы рассмотрим итоги первых четырех месяцев текущего года в сегментах LCV, средне- и крупнотоннажных грузовиков, а также автобусов. В основе обзора, как и прежде, — данные аналитического агентства «Автостат» и АО «ППК», опубликованные в начале мая в ходе онлайн-эфира «Автостат. Оперативка». Все подробности и цифры — в нашем материале.

В январе — апреле 2026 года дилеры реализовали в общей сложности 3,7 тыс. среднетоннажных грузовиков — на 17% меньше, чем за первые четыре месяца 2025 года.

LCV: «Идем на снижение!»

В апреле российские дилеры продали в общей сложности 6218 новых LCV (легких коммерческих автомобилей), что на 22% меньше, чем по итогам второго месяца весны 2025 года, и на 9% больше, чем в марте года нынешнего. Данные приведены с учетом собственной сегментации «Автостата»: в частности, некоторые модели пикапов специалисты агентства относят к легковым, а не к легким коммерческим автомобилям.

Львиную долю российского рынка LCV (51,6%) занял по итогам апреля российский же бренд ГАЗ — в количественном выражении это 3238 машин. Остальные марки не приблизились даже к отметке тысяча проданных автомобилей. Результат Авто-

ВАЗа — 873 LCV бренда Lada, УАЗ реализовал в апреле в этом сегменте 777 машин, Sollers — 503. Замкнул пятерку лидеров Foton (его результат — 191 ед.). Самым востребованным легким коммерческим автомобилем в России в апреле стала «ГАЗель Next» с долей рынка на уровне 25%.

По итогам января — апреля на рынке РФ было продано порядка 21 тыс. LCV — на 23% меньше, чем за аналогичный период 2025 года.

Среднетоннажники: символический рост

Российский рынок среднетоннажных грузовиков (полная масса — от 3,5 до 16 тонн) по итогам апреля впервые преодолел

отметку тысяча реализованных машин: объем продаж составил 1147 единиц (+3% к апрелю 2025 года). По отношению к марту года нынешнего продажи выросли на 18%.

Лидировал в соответствующем сегменте грузового рынка бренд КАМАЗ с автомобилями семейства «Компас» (результат — 369 реализованных машин). Ближайшим преследователем Камского автозавода стал отечественный ГАЗ (315 ед.), «китайцы» довольствовались местами с третьего по пятое в топ-5: JAC реализовал у нас 118 машин, Dongfeng — 102, Foton — 69. Самым продаваемым в нашей стране среднетоннажником стал «ГАЗон Next» (доля — 19%).

Большегрузы: снова минус

По итогам апреля в России было продано 3524 крупнотоннажных грузовика (полной массой свыше 16 тонн), что на 4% меньше, чем в апреле 2025 года, и на 3% меньше, чем в марте года нынешнего.

В рейтинге брендов, как и прежде, первенствовал КАМАЗ, дилеры которого реализовали в общей сложности 1511 машин. Ближайший преследователь — бренд FAW из Поднебесной — продал в три раза меньше большегрузов (300 ед.). Далее в пятерку лидеров расположились Sitrak (297 ед.), Shacman (211 ед.) и МАЗ (206 ед.). Самыми продаваемыми крупнотоннажниками в РФ по итогам апреля стали две модели КАМАЗа: 65115 и 43118 (доля каждой из них составила 10%).



За первые четыре месяца текущего года на российском рынке было продано 12,5 тыс. новых крупнотоннажных грузовиков, что на 24% меньше, чем за аналогичный период 2025-го.

Автобусы: меньше тысячи

Продажи автобусов на российском рынке по итогам апреля нынешнего года не дотянули ни до тысячи, ни даже до 900 единиц, остановившись на отметке

896 машин, что на 3,9% меньше, чем в апреле 2025 года, и на 14,3% больше, чем в марте 2026-го.

Рейтинг среди марок вновь возглавил отечественный бренд ПАЗ; его результат – 274 машины. Немного меньше реализовал еще один российский производитель – НЕФАЗ (227 ед.). Замкнул «призовую» тройку белорусский бренд МАЗ, продавший в РФ 126 автобусов. Далее в топ-5 расположились китайский производитель Yutong (104 ед.) и отечественный бренд ЛиАЗ (68 ед.).

Среди моделей лидером был НЕФАЗ 5299 (227 проданных машин), на втором месте – ПАЗ 3205 (146 ед.), третьим стал ПАЗ 3204 (117 ед.); МАЗ 303 разошелся по России тиражом ровно 100 экземпляров. Продажи остальных моделей исчислялись максимум десятками единиц.

Лес за деревьями: о чем говорят цифры?

Руководитель компании Gruzdev Analyze Александр Груздев обратил внимание в посте

в телеграм-канале «GRU: Аналитика и статистика авторынка», что Минэкономразвития РФ не так давно снизило официальный прогноз роста ВВП на 2026 год до минимального положительного уровня (0,4%); на 2027 год ожидания также были пересмотрены вниз по сравнению с сентябрьским прогнозом (рост не более 1,4%).

«Это сигнал о более слабой деловой активности и затяжной инвестиционной паузе в экономике. Для авторынка такой фон означает, что корпоративный спрос, особенно в сегментах LCV и HCV (легких коммерческих автомобилей и крупнотоннажных грузовиков. – «Движок»), будет восстанавливаться медленнее легкового рынка», – отметил эксперт.

О том, как ситуация на рынке новых грузовиков влияет на рынок запчастей и послепродажного обслуживания машин в дальнейшем, «Движок» рассказал в № 145 за декабрь 2025 года.



MZ SW MARSHALL



**КАЧЕСТВО
НА ПЯТЬ!**

**5 ЛЕТ ГАРАНТИИ
НА АВТОЗАПЧАСТИ**



marshall.parts

Продажи автотоваров на маркетплейсах



Как повысить рейтинг карточки?



Петр Нечипоренко

Поисковые роботы маркетплейсов учитывают множество показателей товаров. Но очевидно, что основная (и единственная) задача алгоритмов площадки — показать покупателю товар, наилучшим образом соответствующий поисковому запросу и имеющий наибольшие шансы быть приобретенным. В итоге будет достигнута главная цель: совершена продажа.

Цель селлера полностью идентична цели робота маркетплейса, поэтому успешный селлер должен настраивать свою работу и атрибуты карточек под требования площадки. В таком случае товар будет попадать в топ выдачи и получит максимальные шансы быть купленным.

В этом материале мы расскажем об основных показателях, влияющих на рейтинг карточки

О значении маркетплейсов в сфере продаж автомобильных товаров мы уже рассказывали (см. № 145 за декабрь 2025 года). Теперь же решили обратиться к более практическим вещам и осветить тему продвижения карточки товара. Какие показатели товаров учитывают поисковые роботы электронных площадок? Каковы основные факторы, влияющие на рейтинг карточки? Об этих и других аспектах продвижения товаров на маркетплейсах — в нашем материале.

товара, а также дадим примерную оценку удельного веса каждого показателя.

Показатели, влияющие на ранг карточки товара:

- скорость поставки и распределение по складам;
- реклама, продвижение и акции;
- рейтинг товара и отзывы;
- цена;
- рейтинг продавца;
- контент карточки.

Все указанные атрибуты связаны между собой и работают в комплексе. Например, вы активно продвигаете карточку товара, и у него отличная цена, но товар будет доставлен покупателю только послезавтра. Однако ваш потенциальный клиент не готов ждать, и вы теряете половину или даже больше продаж. Либо у карточки все в порядке с этими тремя атрибутами, но контент карточки неполноценный: по-

купатель не понимает ценности товара и не совершает покупку. Или же все упомянутые факторы соблюдены, но рейтинг продавца низкий — у потребителя появляется недоверие к нему, и он не покупает товар.

Скорость поставки и распределение по складам. Вес этого показателя — 25–30%

В иерархии атрибутов этот показатель — один из самых важных. Товар со сроком поставки завтра (то есть находящийся на складе аркетплейса) продается примерно в два-три раза лучше, чем тот же товар со сроком послезавтра.

Правильное распределение запасов по региональным складам может вывести товар на первые места выдачи без всякой рекламы — органически. Алгоритм площадки «рассуждает» так: «Товар близок к потребителю, это повышает его шансы

на покупку» — и поднимает карточку в топ выдачи.

Особенно эффективно такая схема работает при отсутствии или малом количестве конкурирующих товаров на каком-то складе. Поэтому часто товар, размещенный на небольшом региональном складе, дает продажи больше, чем тот же товар на крупном московском складе маркетплейса.

Реклама, продвижение и акции. Влияние на ранжирование — 25–30%

Это также важнейший фактор. На втором месте он находится по той причине, что правильное планирование остатков товаров позволяет попадать в выдачу органически и тем самым экономить на рекламе.

Задача селлера на маркетплейсе — попасть в верхнюю часть выдачи. В противном случае потребителю будет затруднительно найти его (селлера) товар. Поэтому доля рекламных расходов должна составлять 5–10%, а в некоторых категориях автотоваров может доходить до 30%! Некоторые функции продвижения не включить при отсутствии рекламных затрат.

Участие в акциях на маркетплейсах позволяет привлечь дополнительное внимание

покупателей и дополнительный соинвест со стороны площадки. Особенно важна реклама для нового селлера и новых карточек. Но даже состоявшимся селлерам и высокорейтинговым карточкам продвижение и участие в акциях также необходимы — чтобы напомнить о себе и обновить алгоритмы робота площадки.

Рейтинг товара и отзывы: 20–25%

Если вы все сделали правильно и ваш товар попал в выдачу и доступен на следующий день, то только тогда покупатель сможет оценить ваше предложение. Покупатель по умолчанию не доверяет селлеру (у него, как и у каждого из нас, есть негативный опыт), поэтому он изучает отзывы и обращает внимание на рейтинг.

Фотографии в отзывах зачастую позволяют лучше оценить товар, чем красивые студийные фото самого селлера. Площадка дает возможность давать покупателю «баллы за отзывы» — это действенный способ, чтобы «набрать очки» для карточки товара. Записка внутри товара с просьбой написать несколько слов о своей покупке — также хороший и простой метод увеличения количества отзывов.

Многие селлеры осуществляют «самовыкуп» — покупают свой же товар и пишут на него отзыв. Однако площадки борют-

ся с таким методом, не принимая подобные отзывы в процессе модерации. Также селлеры практикуют удаление карточки с низким рейтингом (ниже 4) — восстановление рейтинга такой карточки стоит безумно дорого и, как правило, невозможно. Вместо удаленной карточки селлер создает новую — и ему приходится с самого начала раскручивать товар на площадке.

Карточки с хорошим рейтингом и большим количеством отзывов часто «органически» попадают в топ выдачи — робот площадки старается показать покупателю товар с наибольшими шансами на приобретение. Тем самым опять же можно сэкономить на рекламе.

Цена товара: 10%

Бытует мнение, что на площадках продается только самый дешевый товар. Возможно, это и так, однако, чтобы победить среди множества «дешевых» товаров, тот или иной товар должен быть найден покупателем. Поэтому в нашем рейтинге цена находится только на четвертом месте.

В процессе определения цены необходимо следить за ценами конкурирующих товаров. Лучше всего сравнивать свой товар с сопоставимым — с похожими характеристиками, рейтингом, отзывами, наличием на складах. В этом случае селлер сможет сохранить свои деньги, поскольку

не будет гнаться за ценами явных аутсайдеров.

Опасно и обратное: не стоит завешивать свою цену, ориентируясь на лидеров. В ценообразовании необходимо трезво смотреть на ситуацию и оценивать свой товар именно в контексте конкурентного окружения данной площадки. А конкуренты на офлайн- и онлайн-рынках отличаются, и зачастую очень существенно.

Рейтинг продавца: 5%

Этот рейтинг — комплексный. Он складывается как из совокупного рейтинга товаров селлера, так из всего процесса его взаимодействия с покупателями: это и информация о товаре, качество упаковки, скорости доставки, и реакции на замечания, и ответы на вопросы.

В рейтинге поставщика более свежие отзывы имеют значительно больший вес, чем старые, поэтому продавец всегда сможет через какое-то время добиться улучшения рейтинга, предпринимая достаточные усилия.

Обратим внимание, что в первую очередь рейтинг продавца зависит от рейтинга продаваемых им товаров: покупатель полученный им негативный опыт даже от одной покупки склонен переносить именно на селлера. И с этим сложно не согласиться, ведь именно селлер должен тщательно следить за качеством товаров, которые он продает.

Особое влияние на внутренний рейтинг продавца оказывает объем продаж. Площадки склонны продвигать сильных продавцов, добавляя соинвест именно на их карточки. Часто один и тот же артикул у более сильного продавца оказывается дешевле не по причине демпинга с его стороны, а по причине значительных предпочтений в комиссии со стороны маркетплейса.

Контент карточки: 5%

Если товар не имеет конкурентов, то контент у карточки может быть, по сути, любым: «все равно купят». Однако если карточка находится в «кровоавом океане» конкурентов, информационное наполнение становится крайне важным. Именно грамотный контент позволит потребителю увидеть ценность товара и понять его отличия от конкурентов.

Алгоритмы площадки также оценивают наполнение карточки товара и повышают или понижают ее в выдаче в зависимости от оценки. Контент карточки начинается с правильного названия товара: он должен соответствовать наиболее частым поисковым запросам. В карточке должны быть проработаны описание, фотографии, инфографика, указаны OEM-номера и применимость. Наполненность информацией позволит карточке точно индексироваться под запросы покупателей.

Каков итог?

Конечно, этот краткий анализ атрибутов ранжирования товаров на маркетплейсах нельзя назвать полноценным: он представляет собой весьма приблизительную оценку сложнейших алгоритмов площадок. Кроме того, эти алгоритмы непрерывно меняются и очень сильно зависят от товарной категории. Тем не менее по итогам этой статьи можно составить представление о чрезвычайно разнообразном и весьма интересном бизнесе селлера на электронных торговых площадках, а также понять, как «думает» система управления продажами маркетплейса.



В продажу поступили амортизаторы GSP для внедорожников

Бренд GSP расширил фирменный ассортимент за счет новых амортизаторов для японских внедорожников.

Восемь новинок уже доступны для приобретения, сообщает пресс-служба бренда.

Амортизатор с артикулом 31102790 предназначен для машин Toyota Land Cruiser (с 1990 по 1999 год) и Mitsubishi L200 (с 1996 по 2003-й), а с номером 31110400 – для Toyota Hilux и Mitsubishi L200 (с 1988 по 2006-й).

Среди других новинок – амортизаторы для Isuzu Trooper (арт. 31116520), Mitsubishi L200 с 1980 по 2003 год (арт. 31110600), Suzuki Jimmy с 1998 по 2004-й (арт. 32101920), Nissan Navara, Pathfinder и Pickup с 2005 по 2014-й (арт. 32102060), Mitsubishi Pajero и Montero с 1990 по 2015-й (арт. 32102810), Toyota Hilux и 4 Runner с 1991 по 2005-й (арт. 32102840) ■



Febest выпустил запчасти для Changan и Haval

Бренд Febest объявил о выпуске новых деталей для автомобилей китайских марок Changan и Haval.

В каталоге появились в общей сложности 11 артикулов. Для Changan UNI-K представлены шаровые опоры с номерами 7020-CD569LH и 7020-CD569RH, а также стойка заднего стабилизатора с артикулом 7023-003, сообщает пресс-служба бренда.

Передние стойки стабилизатора 7023-001 и 7023-002 подходят для машин Changan UNI-T и Changan Alsvin.

Владельцам Haval Jolion адресованы новые рулевые наконечники 3021-JOLLN и 3021-JOLRH, стойки заднего стабилизатора 3023-A01RLH и 3023-A01RRH.

Еще одна стойка стабилизатора 3023-A01RRH произведена для Haval H6. Сайлентблок задней подушки двигателя GWMB-F7R и подвесной подшипник 3058-F7 выпущены для Haval F7.

Перечисленные новинки соответствуют требованиям автопроизводителей, отмечают в Febest. Гарантия на изделия составляет 2 года или 60 тыс. км пробега в зависимости от того, что наступит раньше ■

Patron представил новые масла

Бренд Patron объявил о выпуске новых моторных и трансмиссионных масел, а также технических жидкостей.

В ассортименте представлены десятки новых позиций для легковых автомобилей, внедорожников и коммерческого транспорта. Среди них – моторные масла вязкостью 5W30 C4 и C2 для машин с сажевыми фильтрами (Low SAPS), одобренные Mercedes-Benz 226.51/229.51 и Renault RN0720; 5W40 PI C3 для турбомоторов с BMW LL-04, GM dexos2 и MB 229.51; 5W30 LL III для Volkswagen 504.00/507.00, Porsche C30 и BMW LL-04.

Также для заказа доступны новые трансмиссионные масла 75W90 GL-4/GL-5 и ATF (DEXRON VI, MULTI VEHICLE и WS); 75W80 GL4+.

Продукция предлагается в фасовках 1, 4, 5, 20, 60 и 205 литров для СТО и автопарков. Масла и технические жидкости Patron, поступившие в продажу, произведены во Франции.

Все масла имеют допуски Mercedes-Benz, BMW, Volkswagen, Ford, Renault, General Motors, PSA, Fiat, Volvo, Scania, MAN, ZF и др., сообщает пресс-служба бренда ■





Cordiant анонсировал вебинары по свечам зажигания

В июне в онлайн-формате пройдут два вебинара, посвященные свечам зажигания Cordiant и ЭЗ.

Об этом «Движку» сообщили в пресс-службе бренда. Вебинары состоятся 17 июня в 10:00 и 12:00 по московскому времени.

В программе – продуктовые линейки и ассортимент, технологические решения, рекомендации по работе с артикулами и типовыми формулами свечей зажигания, применимость для автомобилей нашего региона и др., а также ответы на вопросы.

Кроме того, на вебинаре разыграют мерч; самые активные участники получат брендированные подарки. Длительность каждого вебинара – 1,5 часа ■

Volk представил новые запчасти для ВАЗ

Бренд Volk расширил фирменный ассортимент автозапчастей за счет новых изделий для автомобилей ВАЗ.

Для заказа доступен, в частности, новый тормозной барабан с артикулом BBR101001. Новинка предназначена для ряда переднеприводных моделей АвтоВАЗа, сообщает пресс-служба бренда. Деталь подходит для автомобилей ВАЗ 2108–2115, ВАЗ 1118, ВАЗ 2170 и ВАЗ 2190.

Также в каталоге появился комплект новых тормозных колодок для задних барабанных механизмов. Артикул новинки – BBR103014. Деталь выпущена для ВАЗ 2108–2115 ■



REACH

Лучшая теплоотдача и устойчивость к коррозии по результатам испытаний журнала Движок*

* по результатам тестирования модели 40-21230 с 9 аналогами других производителей для номера январь-февраль 2025

www.rusparts.com

REACH

 Компоненты систем охлаждения и отопления

Охлаждайте автомобиль с REACH!



ОМЕГА

оа

М/К/Д/О

FORUM-AUTO
ОПТОВЫЕ ПОСТАВКИ
АВТОЗАПЧАСТЕЙ

EURO PART

Zekkert запустил продажи моторов и трапеций стеклоочистителя

Бренд Zekkert расширил фирменный ассортимент за счет новой товарной группы «Мотор и трапеция стеклоочистителя».

Для заказа стали доступны 5 моторов и 14 трапеций стеклоочистителя. Новинки адресованы владельцам Volkswagen Polo III (96–), Ford Focus II (04–), Renault Logan (04–), Nissan Primera (P12) (02–), Hyundai Accent II (00–) и Kia Ceed (07–).

Как сообщают в пресс-службе компании, трапеции выполнены из высокопрочной гальванизированной стали; ключевые узлы и компоненты защищены пластичной литевой смазкой от перегрева и попадания влаги.

Новые детали совместимы с OEM изделиями; они производятся по международным стандартам ISO 9001:2015 и IATF 16949:2016, отмечают в Zekkert.

Гарантия на моторы и трапеции стеклоочистителей составляет 12 месяцев или 30 тыс. км в зависимости от того, что наступит раньше ■



Новые электровентильеры TMI Tatsumi поступили в продажу

Бренд TMI Tatsumi расширил фирменный ассортимент за счет новых электровентильеров.

В каталоге появилось в общей сложности 28 новинок; электровентильеры уже доступны для заказа, сообщает пресс-служба бренда.

Деталь с артикулом TGE1031 предназначена для Chery Tiggo 8 и 8 Pro (18–), а с номером TGE1033 – для автомобилей Geely (18–).

Для Haval F7 и F7x (19–) подходит электровентильер TGE1035, для Mitsubishi L200 и Pajero Sport (06–) – TGE1066, а для Audi A4 и A6 (01–) – TGE1070.

Артикулы некоторых других новинок – TGE1071, TGE1072, TGE1073, TGE1074, TGE1075, TGE1076, TGE1077, TGE1078, TGE1079, TGE1080, TGE1081, TGE1082, TGE1086, TGE1087, TGE1090, TGE1091, TGE1093 и TGE1094.

Детали адресованы владельцам Volkswagen, Opel, BMW, Renault, Nissan, Skoda, Chevrolet, Hyundai, Citroen, Peugeot, Toyota, Honda и Suzuki ■



Free-Z расширил линейку компрессоров кондиционера

Компания Carberry GmbH выпустила на российский рынок новые компрессоры кондиционера под брендом Free-Z.

Новинки выпущены для различных модификаций автомобилей. Выше 40 новых позиций уже доступны для приобретения, сообщает пресс-служба компании.

Компрессор кондиционера с артикулом KC3037 предназначен для Hyundai Santa Fe (с 2012 года), а с номером KC3038 – для Hyundai ix35 (с 2010 года).

В числе других новинок – изделие для Toyota Alphard, Camry и RAV4 (05–) (арт. KC3039); Mercedes-Benz W164, W211 и W463 (02–) (арт. KC3040); Audi A4, A8 и Q7 (05–) (арт. KC3041).

Детали соответствуют стандартам OE и совместимы с разными типами хладагентов, отмечают в Carberry GmbH ■



ZentParts представил новые запчасти для легковушек

Бренд ZentParts объявил о расширении ассортимента запчастей для послепродажного обслуживания легковых автомобилей.

В каталоге появились новые стартеры. Три новинки уже доступны для заказа, сообщает пресс-служба бренда.

Изделие с артикулом Z49421 адресовано владельцам Hyundai Accent, Coupe, Lantra и Sonata 1.3–2.0i (с 1988 по 2001 год).

Стартер с артикулом Z49418 подходит для автомобилей Peugeot 206, 307 и 405 1.0–1.6i (93–), а с номером Z49569 – для Renault Clio, Kangoo и Laguna 1.4 и 1.6, 16v (01–).

Ранее, как уже сообщал «Движок», бренд ZentParts выпустил шесть новых SKU датчиков кислорода. Новые датчики подходят для ряда моделей Hyundai, Kia, Nissan и Renault ■



Stellox расширил ассортимент деталей для «китайцев»

Бренд Stellox выпустил новые запчасти для автомобилей китайских и корейских марок.

Одиннадцать новых позиций уже доступны для приобретения, сообщает пресс-служба бренда.

Для Geely Monjaro (22-) предназначены амортизаторы 4215-0961-SX и 4215-0963-SX, а для Geely Tugella (19-) – амортизаторы 4215-0960-SX и 4215-0742-SX, салонный фильтр 71-22073-SX.

Тормозной диск 6021-0375-SX подходит для Chery Tiggo 8 Pro, а салонный угольный фильтр 71-10653-SX – для Chery Tiggo.

Также для заказа доступны новые тормозные диски для Voyah Free (арт. 6021-0360-SX) и Exeed TXL (арт. 6021-0399-SX); передний амортизатор для Tank 300 (арт. 4215-0953-SX), салонный угольный фильтр для Kia Optima (арт. 71-10655-SX) ■



COOLING SYSTEMS

FREE-Z

НАДЕЖНАЯ ЗАЩИТА ДВИГАТЕЛЯ

РАДИАТОРЫ ОХЛАЖДЕНИЯ, ОТОПИТЕЛЯ,
КОНДИЦИОНЕРА.
ЭЛЕКТРОВЕНТИЛЯТОРЫ, ТЕРМОСТАТЫ,
ПОМПЫ, АНТИФРИЗ

FREE-Z.DE



Трубки модифицированного профиля и фирменные турбулизаторы для увеличения эффективности охлаждения



100% проверка на герметичность



Производство соответствует качеству оригинальной комплектации



EPDM резина для оптимальной работы в экстремальных условиях



За счет применения высококачественных материалов и высокой точности изготовления вентиляторы FREE-Z имеют более низкий уровень шумности вибрации, чем аналоги

CARBERRY.

Performance for value



Airline представил новые автолампы

В ассортименте Airline появились новые светодиодные лампы головного света, предназначенные для замены штатных ксеноновых ламп.

Совместимость со штатными блоками розжига ксеноновых ламп упрощает установку и эксплуатацию, сообщает пресс-служба бренда.

Артикул новых светодиодных ламп серии D-LED – AEAR246.

Розничная цена изделий составляет 5430 рублей.

Заявленная мощность одной лампы – 42 Вт; яркость комплекта – 9000 Лм.

Среди преимуществ новинки в Airline выделяют активную систему охлаждения, включающую медный радиатор и встроенный вентилятор.

«Геометрия расположения светодиодов соответствует положению светящейся дуги ксеноновой лампы, что обеспечивает корректное распределение светового потока и формирование светотеневой границы в линзованной оптике», – отмечают в пресс-службе бренда.

Гарантия на все модели светодиодных ламп головного света Airline составляет 1 год ■



Masuma выпустила новые подрулевые шлейфы

Бренд Masuma объявил о расширении фирменной линейки электрических компонентов.

В каталоге появились новые подрулевые шлейфы. Новинки предназначены для автомобилей японских марок. В их числе – Lexus, Toyota, Honda, Nissan, Mitsubishi и Mazda.

Гибкий ленточный кабель из многожильной меди устойчив к циклическим изгибам, а корпус из пластика – к перепадам температур и вибрациям, сообщает пресс-служба бренда.

Контактные группы с антикоррозионным покрытием обеспечивают стабильную проводимость, отмечают также в Masuma.

Гарантия на новые детали бренда составляет 2 года или 50 тыс. км пробега ■



Teknorot разработал детали для нового Renault Clio

В ассортименте Teknorot появились детали для хэтчбека Renault Clio 2026 модельного года.

Также в каталоге стали доступны новые детали для автомобилей Honda, Nissan, Kia и Hyundai, сообщает пресс-служба компании.

Владельцам нового Renault Clio адресованы передний правый нижний и передний левый нижний рычаги подвески с шаровой опорой R-148 и R-149, комплект передней нижней шаровой опоры R-1004K, передняя стойка стабилизатора R-1007.

Для Honda предназначены задние стабилизаторы подвески с артикулами H-148, H-149 и H-338, комплект передней нижней шаровой опоры с номером H-374K.

Для других моделей Renault подходят передние рычаги подвески с артикулами R-128 и R-129, а для Renault и Nissan – комплект передней нижней шаровой опоры R-124K, передние нижние рычаги подвески с шаровой опорой R-138 и R-139.

Среди других новинок – передние нижние рычаги подвески с шаровой опорой KI-878 и KI-879, задняя стойка стабилизатора KI-656 для Hyundai и Kia ■

Carville Racing расширил ассортимент масел

Бренд Carville Racing объявил о расширении фирменного ассортимента смазочных материалов.

В каталоге появились семь новых артикулов трансмиссионных масел, а также пять позиций новых моторных масел.

Среди новых трансмиссионных масел – EV-Line Dry и EV-Line Wet для редукторов сухого и мокрого типа Lixiang и Voyah (арт. L1G00149 и L1G00150); D-Line DCF-2 для «роботов» Haval, Chery, Changan, Hongqi, Volkswagen и BMW (арт. L1G00148); D-Line 9G для АКПП Mercedes 9G-Tronic (арт. L1G00147), D-Line HDX для полного привода Haldex (арт. L1G00146), D-Line Manual 75W-80, GL-4+ (арт. L1G00144); D-Line Manual 75W-85, GL-4+ (арт. L1G00145).

Розничная цена перечисленных выше масел варьируется от 1405 до 3480 рублей.

В числе новых моторных масел – FS300 0W-16 GF-7, API SQ (арт. L1D00151 и L1D00451); FS300 0W-30 C2 API SQ для Lixiang (арт. L1D00152 и L1D00452); FS300 5W-40 C3/511 для Audi, Porsche и Bentley (арт. L1D00153 и L1D00453); FS300 5W-40 Performance API SP с молибденом (арт. L1D00154 и L1D00454).

В рознице новинки стоят от 1360 до 7250 рублей.

Моторное масло для лодок 4T 10W-30 Outboard (арт. L1Z00155; 1485 рублей) имеет специальный допуск для морской техники NMMA FC, отмечают в Carville Racing.

Новинки выполнены в новом форм-факторе: железная канистра и обновленный дизайн.

Как уточняют представители бренда, все масла производятся на высокотехнологичном заводе в Китае, в городе Гуанчжоу.

Carville Racing использует присадочные пакеты от «большой четверки»: Infineum, Afton, Chevron и Lubrizol. А в качестве базовых масел – GTL, PAO и эстеры ■



ЭКСПЕРТ В ТОРМОЗНЫХ СИСТЕМАХ ДЛЯ КИТАЙСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ



Колодки и диски для любых китайских авто

- Полная совместимость с оригинальной тормозной системой.
- Тишина торможения и чистота колесных дисков.
- Финальная термическая обработка (Scorching) – без обкатки.
- Стойкость к ржавчине и реагентам.

ООО «Фёрст Автомотив Партс Рус»
www.fapbrakes.ru
info@fapbrakes.ru

Brand	Model	Part NO.	Cross
JAC	TOURING 2022	FDP2891	GC192K021BB
GREAT WALL	HOVER H6	FDP2892	3502315XKZ16A
CHERY	ARRIZO 8 2022	FDP2870	PN8057
CHANGAN	CS75 PLUS 2023	FDP2871	PN8029
MG	MG3 2025	FDP2875	11682139
GAC	GS4 2023	FDP2876	PN8066
BYD	SEALION 6 EV 2025	FDP2877	3501007S
GAC	AIONS 2023	FDP2882	3510001AVNS23



Trialli выпустил 517 новых деталей

Бренд Trialli объявил о расширении фирменного ассортимента деталей для легковых и грузовых автомобилей.

Для заказа стали доступны в общей сложности 517 новых артикулов. В их числе – 485 SKU для иномарок, 23 SKU для отечественных легковушек, а также 9 SKU для грузовых машин, сообщает пресс-служба бренда.

Новые позиции появились в 23 товарных группах: колодки тормозные дисковые, суппорты тормозные, ремонтные комплекты ГРМ, амортизаторы подвески, шланги тормозные/сцепления, поршни суппорта, ремкомплект суппорта, глушители, ремкомплект скобы суппорта, комплекты сцепления, карданный вал в сборе, скобы суппорта, диски тормозные, опоры передних стоек, электродвигатели суппорта, кожаные тормозные, рулевые механизмы, ремкомплекты привода генератора, муфты сцепления гидравлические, ремни ГРМ, ролики приводного ремня, ступицы, цилиндры главные тормозные.

Среди некоторых новинок для автомобилей китайских марок – рулевые рейки для Chery Tiggo 4, 7 Pro, 7 Pro Max (арт. CR 3000) и Geely Atlas (16–) (арт. CR 3003), ступицы для Haval Jolion 2WD/4WD (арт. MR 3085) и F7, F7x 2WD (арт. MR 3088), тормозные диски для Haval H6 (арт. DF 270102s), суппорты для Geely Emgrand и Belgee S50 (арт. CF 800157 и CF 800158), тормозные колодки для Omoda S5, Livan X3 Pro (арт. PF 2222CR), Omoda C5 (арт. PF 2312CR), GAC GS8 (арт. PF 4409CR), Tank 300 (арт. PF 4426CR) и 500 (арт. PF 4428CR), Jetour T2 (арт. PF 4439CR).

Также расширился ассортимент тормозных колодок серии PRO, произведенных на основе смеси Ceramic. Колодки имеют улучшенные характеристики коэффициента трения даже при более высоких температурах, отмечают в Trialli ■



STARTVOLT запустил продажи датчиков включения стоп-сигнала

Бренд STARTVOLT расширил фирменный ассортимент за счет новой товарной группы «Датчики включения стоп-сигнала».

Четыре новых SKU уже доступны для приобретения, сообщает пресс-служба бренда. Датчик с артикулом VS-SL 0501 предназначен для автомобилей Daewoo Matiz (98–) и Nexia (95–), а с номером VS-SL 0801 – для Hyundai Solaris и Kia Sportage III (10–).

Для Chevrolet Lacetti (04–) и Aveo T250 (08–) подходит изделие с артикулом VS-SL 0502. Владельцам Peugeot 308 (07–) и Citroen C4 (09–) адресован датчик включения стоп-сигнала VS-SL 2001.

Датчик устанавливается в штатное место за пять минут, не требует регулировки и полностью соответствует оригинальной детали, уточняют в STARTVOLT.

Розничная цена новых деталей варьируется от 375 до 1015 рублей. Гарантия на новинки составляет 2 года с момента покупки ■

MARSHALL изменил маркировку тормозных накладок

Бренд MARSHALL объявил об изменениях в маркировке тормозных накладок двух линеек.

Среди них – MARSHALL и MARSHALL Плюс, сообщает пресс-служба бренда. Так, с выпуском новой партии на торце каждой накладки проставлен ремонтный размер (номинал или номер ремонта).

«Это решение разработано на основании пожеланий клиентов и направлено на максимальное упрощение повторного заказа и обслуживания», – отмечают в MARSHALL.

Ранее, как сообщил «Движок», бренд MARSHALL выпустил в общей сложности 88 новых роликов натяжителя ремня для легковых автомобилей. Новинки предназначены для машин российских, европейских, американских и азиатских марок ■



SpeedMate представил новые детали тормозной системы

Бренд SpeedMate расширил фирменный ассортимент деталей тормозной системы для легковых автомобилей.

В каталоге появились новые тормозные диски и колодки, а также суппорты и датчики ABS. Для заказа стали доступны в общей сложности шесть новинок.

Артикул заднего тормозного диска – SM-BDH001, а задних колодок – SM-BP357. Два суппорта можно найти по артикулам SM-BC001 и SM-BC002, а два датчика ABS – по номерам SM-SEN438 и SM-SEN439.

Новые детали адресованы владельцам Hyundai Solaris и Kia Rio III.

Производство SpeedMate производится на заводах, сертифицированных по стандарту IATF 16949, который устанавливает единые требования к системам менеджмента качества в автомобильной промышленности, отмечают в пресс-службе бренда ■



MASUMA[®]

AUTO SPARE PARTS

ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА

2 ГОДА*



*Подробнее о гарантии
masuma.ru





ТЕСТ АНТИФРИЗОВ



Выбираем
охлаждающую
жидкость
для «японцев»



Вадим Аскарлов

Журнал «Движок» продолжает серию испытаний доступных в России охлаждающих жидкостей. С момента последнего подобного теста прошло уже немало времени, но одно осталось неизменным: цены на новые автомобили все так же неподъемны для рядовых автомобилистов, а значит, вопрос «продления жизни» уже имеющихся у них машин становится как никогда актуальным. Особенно ввиду того, что и цены на запчасти не планируют переходить к снижению. Мы решили обратить внимание на систему термоменеджмента и провели тест антифризов для тех машин, которые были популярны в нашей стране еще до всеобщей «китаизации» и по-прежнему остаются одними из самых массовых, – японских. О том, что из этого вышло, читайте в нашем материале.

Результаты испытаний распространяются только на проверенные редакцией образцы.

Испытанные образцы

Eneos Antifreeze Hyper Cool (5 л)

3004 рубля (цена за литр – 601 р.)



Hotaka Green (5 л)

1075 рублей (цена за литр – 215 р.)



Mazda Premium FL22 Gold Long Life Coolant Pre-mixed (5 л)

5758 рублей (цена за литр – 1152 р.)



Takayama Antifreeze Long Life Coolant red (4 л)

1254 рубля (цена за литр – 251 р.)



Totachi Super Long Life Coolant Red (5 л)

1362 рубля (цена за литр – 272 р.)



Toyota Super Long Life Coolant Pre-mixed (5 л)

12 370 рублей (цена за литр – 2474 р.)



Методика испытаний

Как и прежде, наши испытания состояли из лабораторного анализа и теста на ресурс. С помощью специалистов лаборатории «МИЦ ГСМ» мы сперва узнали характеристики новых антифризов. Для этого из каждой канистры был отобран литр нового антифриза; пробы опечатывались и отправлялись на химический анализ, в ходе которого проверялись самые важные составляющие качественного антифриза: плотность, пенообразование, температура кипения, коррозионная стойкость, щелочность, температура начала кристаллизации и еще целый спектр характеристик, не говоря уже об обязательном многоэлементном анализе.

Сразу отметим, что все охлаждающие жидкости были куплены у крупных и проверенных официальных поставщиков и дилеров, поэтому в подлинности протестированных образцов сомнений у нас нет.

Естественно, анализом новых антифризов мы не ограничились – основой нашего теста стали ресурсные испытания. Мы собрали шесть стендов, которые имитировали систему охлаждения в автомобиле для изучения воздействия каждого антифриза после продолжительной наработки на элементы системы терменеджмента. Система состоит из сборного радиатора, паяного радиатора, проточного электронагревателя, циркуляционного насоса, резиновых шлангов, отрезка



стальной трубы, контроллера температуры и расширительного бачка с крышкой.

В систему мы залили 3,5 литра антифриза, затем включили нагреватель с циркуляционным насосом, а управляющий нагревателем контроллер температуры поддерживал постоянную температуру. Каждый стенд с залитым в систему образцом антифриза проработал в течение 1100 часов (полтора месяца), затем мы его разбирали и осматривали каждый элемент на предмет отложений, загрязнений и прочих повреждений «внутренностей» системы.

Также после ресурсного теста мы слили из систем отработанные антифризы и отправили в «МИЦ ГСМ» на повторный химический анализ, чтобы оценить, как изменились характеристики охлаждающих жидкостей.



Результаты испытаний

Начнем с результатов лабораторных исследований новых антифризов.

Оригинальные антифризы **Mazda** и **Toyota**, по сути, являются эталонами той самой «японской технологии» охлаждающих жидкостей, показывая значимое количество фосфатов, солей калия и натрия хорошим щелочным запасом.

Уже на этой стадии не обошлось без сюрпризов. Продукт от **Totachi** показал почти полное отсутствие фосфора, что кардинально отличается по составу от классической японской технологии. Хотя сам бренд в описании продукта указывает, что он содержит специальный пакет карбоксилатных присадок и ингибиторов на основе фосфатов. На деле, однако, фосфатов там крайне незначительное количество — это приводит к удешевлению рецептуры и, по сути, вводит покупателя в заблуждение.

То же самое можно и сказать и об антифризе **Hotaka**, который также не соответствует японской технологии. Однако в этом случае фосфатов не было даже в незначительном количестве, а вместо них были наполнены бораты, которые присущи гибридным антифризам, но не фосфатным! Так что выводы напрашиваются те же: налицо удешевление рецептуры.

У антифриза **Takayama** содержание фосфора чуть меньше, чем у оригинальных японских жидкостей, но больше, чем у Eneos и Totachi. По показателю щелочности титрованием Takayama также показывает схожие значения с оригинальными «японцами». Количество натрия и калия говорит о наличии достаточного содержания солей карбоновых кислот, что обеспечит долгий ресурс жидкости этого бренда. Защита от коррозии — в рамках требований нормативной документации.

Самым близким к рецептурам Toyota и Mazda оказался антифриз Takayama, что подтверждает совместимость этих охлаждающих жид-

костей и полное соответствие классической японской технологии. При этом у всех исследуемых антифризов заявленная температура начала кристаллизации -40°C подтвердилась в анализе, так же как и температура кипения.

Следующим этапом стали измерения антикоррозионных свойств свежих антифризов. С этим заданием не справился только бренд **Hotaka**: протокол испытаний показывает неэффективность проверенного нами антифриза, так как показатели коррозии металлов превышены. У всех остальных брендов защита от коррозии оказалась в рамках требований нормативной документации.

Дополнительную проверку этого параметра и некоторых других мы организовали через имитационный ресурсный тест длительностью 1100 часов. После этого испытания мы произвели разбор установки и внимательно осмотрели каждый элемент — все трубки, соединения, шланги и внутренности радиаторов. На этом этапе подавляющее большинство участников справилось с заданием, и визуально нам не удалось найти признаков засорения элементов системы. Единственным исключением стал антифриз **Hotaka**: радиаторы, в которые он был залит, окрасились изнутри в зеленый цвет, а в самой жидкости после отработки мы обнаружили осадок непонятного состава (см. фото).

Ну и самый главный этап теста — химический анализ охлаждающих жидкостей после отработки в системах, который и продемонстрировал то, как антифризы справились со своей главной задачей.

На этом этапе особенно важно было проверить эффективность защиты системы охлаждения и ресурс антифриза. Для оценки этих параметров нужно обратить внимание на изменение щелочного числа и образование коррозии на различных металлах.

Самое большое падение ресурса выявлено у образцов **Totachi** и **Eneos**: щелочность упала более чем на 10%.



Антифриз **Hotaka** в ходе ресурсного теста поменял цвет, кроме того, в жидкости появился странный осадок





Наш вердикт

Начнем с аутсайдеров. Охлаждающая жидкость **Hotaka** содержит бораты, а фосфатов в ней нет вовсе; после теста на ресурс в жидкости появился посторонний осадок. Вывод очевиден: во-первых, это не «японский» антифриз, так как он сделан по гибридной, а не по фосфатной технологии, во-вторых, из-за обильного осадка он может ускорить коррозию, забить каналы и как следствие – вызвать перегрев двигателя.

Производитель антифриза **Totachi** вводит покупателя в заблуждение, указывая, что жидкость эта – фосфатная. По факту фосфатов в ней крайне мало, и этот продукт не подходит под определение классического «японца». Однако с задачей охладить мотор данный образец справится и, возможно, выдержит заявленный ресурс.

У антифриза **Eneos** оказалась меньшая щелочность и малое количество фосфатов и солей, если сравнивать с другими настоящими «японскими» охлаждающими жидкостями. А ведь еще придется доплатить и за наценку всемирно известного бренда!

Вероятно, эти рецептурные удешевления повлияли на то, что и Totachi, и Eneos показали самое большое снижение ресурса из всех испытанных образцов.

Takayama – максимально близкий по составу к OEM-продуктам антифриз, который по ряду характеристик даже превосходит оригинальные охлаждающие жидкости, произведенные в Японии, и на голову выше других локализованных «японцев» в нашем тесте. С учетом того, что цена этого образца – чуть выше самого дешевого антифриза теста и в разы ниже оригинальных жидкостей, это наиболее логичный выбор из представленных в тесте антифризов.

Toyota и **Mazda** были взяты нами за эталон и действительно оправдали высокие ожидания по качеству. Однако заоблачная цена и вероятность нарваться на подделку делают их покупку менее оправданной.



タツミパフォーマンススペアパーツ



Автокомпоненты TMI TATSUMI

Японские традиции
инженерного искусства

www.tatsumi.ru



ТЕСТ ПРИВОДНЫХ РЕМНЕЙ

для Ford Focus

Разрываем,
«запекаем»
и морозим
13 образцов

Журнал «Движок» вновь решил помочь автовладельцам определиться с выбором одного из самых важных компонентов в машине – приводного ремня. Чаще всего автолюбители стараются внимательно следить за состоянием ремня ГРМ, а вот о его «коллеге», отвечающем за навесное оборудование, вспоминают в последнюю очередь. Что приводит к печальным последствиям, ведь далеко не во всех автомобилях обрыв приводного ремня означает только лишь потерю электрики. На сей раз мы решили провести ставший уже классическим для нашего журнала тест приводных ремней для одной из самых популярных иномарок на нашем рынке – Ford Focus.

Все испытания проводились в лаборатории ООО «НПО „Талис“».

Результаты испытаний распространяются только на протестированные образцы.



Вадим Аскарлов

Протестированные образцы

Carberry 6PK1059E
1052 Р



FOQIN FQ62-0146
1350 Р



Ford 9M5Q6C301DA
2512 Р



Gates 6PK1042-1059SF
1688 Р



Lecar LECAR000275802
1014 Р



Marshall M6310314
1302 Р



Metaco 6PK1060ELAST
1037 Р



Stellox 06-01059-SX
869 Р



Suffix FB-3331
805 Р



TMI Tatsumi TFB1242
940 Р



Trialli 6PK1039E
1459 Р



Zekkert KR-6PK1042E
1036 Р



ZentParts Z22775
1044 Р



Методика испытаний



Очевидно, что главная характеристика любого резинотехнического изделия – его прочность. Особенно если речь идет об элементе, работающем постоянно и без перерывов. Вот и мы возьмем за основу качества ремней их прочность – с поправками на различные климатические испытания, которые мы им устроим. Но для начала нам необходимо оценить их прочность в базовых условиях. Для этого каждый из испытуемых был зафиксирован в специальной оснастке на разрывной машине и разорван с измерением усилия в момент обрыва.

Результаты этого испытания нас приятно удивили: все испы-

танные ремни сумели выдержать усилия, позволяющие считать их вполне надежными продуктами. Довольно любопытным оказался тот факт, что самый слабый результат показал ремень мирового производителя **Gates**, который порвался на усилие 1109 кгс. Но еще раз напомним, что даже такой результат более чем достаточен, чтобы считать ремень качественным. Лучший



результат продемонстрировал ремень бренда **Stellox**: 1585 кгс. Оригинальная деталь показала результат 1386 кгс.

Мы также проверили ремни на устойчивость к температурному воздействию. В России это важно, поскольку в разных регионах нашей страны в разное время температура может колебаться от +40 до -40 °С.

Первым делом все ремни были помещены в промышленный сушильный шкаф для искусственного старения, где в течение 70 часов они находились при температуре +100 °С. После такой «сауны» ремни были извлечены из шкафа и сразу же проверены на эластичность путем перегиба по гладкому цилиндрическому шкиву диаметром (100 ± 1) мм не менее чем на 180°. Искусственное старение, что ожидаемо, никак не сказалась на состоянии участников теста — все они пережили перегиб вполне достойно.



Ожидаемо, потому что последние тесты ремней, которые мы проводили, показали, что практически все ремни на нашем

рынке успешно справляются с климатическим воздействием. В прошлый раз, например (см. № 149 за май 2026 года), мы

провели аналогичный тест приводных ремней, но для автомобилей Lada. По его итогам абсолютно все ремни также успешно справились с искусственным старением.

Однако само искусственное старение не проходит бесследно — после него мы вновь решили разорвать ремни в тех же условиях. Несмотря на то что некоторые образцы стали более прочными, а другие — наоборот, менее прочными, все они тем не менее прошли испытание в рамках заявленных нормативов. Самый слабый результат вновь показал ремень **Gates**, а лидером снова стал продукт **Stellox**, который, правда, всего лишь на 1 кгс обошел оригинальную запчасть от **Ford**.

Но мы знаем, что в России преобладают отрицательные температуры, так что тест на морозоустойчивость, на наш взгляд, является гораздо более пока-

Бренд	Испытания			
	Изгиб после 100 ± 3 °С	Изгиб после -45 ± 2 °С	Усилие разрыва ремня (исходное)	Усилие разрыва ремня (после старения)
Sufix FB-3331	+	+	1203	1374
Ford 9M5Q6C301DA	+	+	1386	1461
Trialli 6PK1039E	+	+	1368	1395
FOQIN FQ62-0146	+	+	1389	1351
Carberry 6PK1059E	+	+	1299	1432
Marshall M6310314	+	+	1195	1338
Zekkert KR-6PK1042E	+	+	1231	1288
TMI Tatsumi TFB1242	+	+	1157	1356
Lecar LECAR000275802	+	+	1456	1423
Metaco 6PK1060ELAST	+	+	1359	1247
Gates 6PK1042-1059SF	+	+	1109	1066
Stellox 06-01059-SX	+	+	1585	1462
Zentparts Z22775	+	+	1505	1405



зательным в том, что касается температурной стойкости ремней. Поэтому мы поместили изделия на те же 70 часов в морозильную камеру при -45°C , предварительно закрепив их на шкиве диаметром (100 ± 1) мм, а когда

извлекли их оттуда, сразу же проверили на эластичность путем разгибания. Результаты вновь нас порадовали, но не удивили: все ремни прошли испытания успешно – так же, как и в вышеупомянутом тесте ремней для Lada.

Наш вердикт

Главным и наиболее важным итогом теста стало то, что все проверенные нами изделия соответствуют минимальным требованиям, чтобы считаться качественными продуктами. Однако при этом мы все же хотим выделить пару брендов за их весьма показательные результаты.

Самым прочным ремнем, безусловно, следует признать продукт марки **Stellox**, который выдержал самую большую нагрузку, опередив даже оригинальную запчасть. При этом стоит этот ремень почти в три раза дешевле продукта от **Ford** с сопоставимыми характеристиками.

Близким по результатам оказался ремень бренда **Zentparts**, который ненамного уступил Stellox – как новый продукт и как ремень после старения. Результат чуть хуже, но все же вполне впечатляющий для отдельного упоминания показал ремень **Lecar**.

Остальные ремни – **FOQIN, TMI Tatsumi, Trialli, Sufix, Carberry, Marshall, Zekert, Metaco, Gates** – также являются качественными продуктами, просто немного уступающими вышеперечисленным изделиям.



 **ZEKERT**

IT WORKS FOR ALL.

**АВТОЗАПЧАСТИ
С ГАРАНТИЕЙ**



www.zekert.de

Новинки мирового автопрома



MAN провел на выставке Transpotec Logitec 2026 в Милане мировую премьеру электрического среднетоннажника eTGM ■



Volvo Trucks представила новые 13-литровые двигатели D13 и G13, готовые к работе на возобновляемых видах топлива, включая биодизель, газ и водород ■



Daimler Truck объявил о запуске производства грузовиков и автобусов на новом предприятии в Аргентине ■



DAF запустил в серийное производство электротягачи XG Electric и XG+ Electric ■



Yokohama Rubber построит в Индии и Мексике новые заводы по производству шин большого размера для внедорожной спецтехники ■



Scania поставит в Швецию 91 электробус нового поколения ■



В Mercedes-Benz Vans объявили о начале продаж электровэна VLE на домашнем рынке. Стартовая цена нового VLE 300 в 5-местном исполнении – **82 260 евро**

Carville Racing выпустил новые грузовые фильтры

Бренд Carville Racing объявил о расширении фирменного ассортимента фильтров для грузовых автомобилей.

Среди них – воздушные, салонные, топливные, масляные, гидравлические фильтры и фильтры КПП.

В каталоге стали доступны в общей сложности 37 новых SKU, сообщает пресс-служба бренда. Новые изделия адресованы владельцам КАМАЗ, Dongfeng, Sitrak, Howo, DAF, Iveco, MAN, Mercedes и Volvo.

Воздушный фильтр с артикулом TR55713, а также масляный CRLR55810 и топливный SVD7411 предназначены для грузовиков КАМАЗ 5490, 6520 и 6580.

Салонный угольный фильтр CRVC4469 подходит для КАМАЗ 5490 и Mercedes Axor (01–), масляный фильтр CRL56261 – для Dongfeng DFH4180 GX (13–).

Артикулы других новинок – CRLR12013Z, SVD7422, SVY9306X, CRL11024, CRL11707, CRL56256, CRL56260, SVD7427, SVD7428, SVD7426, CRVC66006, CRLR55628, SVD7437, CRVC66002, CRVC66003, CFG0001, CRT5003, CRT5002, TR3214202, CRVC4795, CRLR131253X, TR55682, CRVC2184, CRL1110236, SVY10006Z, SVY11001X, CRT5001KIT, CRVC31001, SVY94033X, CRVC27003, TR55716 и TR33013.

Розничная цена грузовых фильтров варьируется от 755 до 6350 рублей ■



КАМАЗ отправит на испытания новый «Лесник»

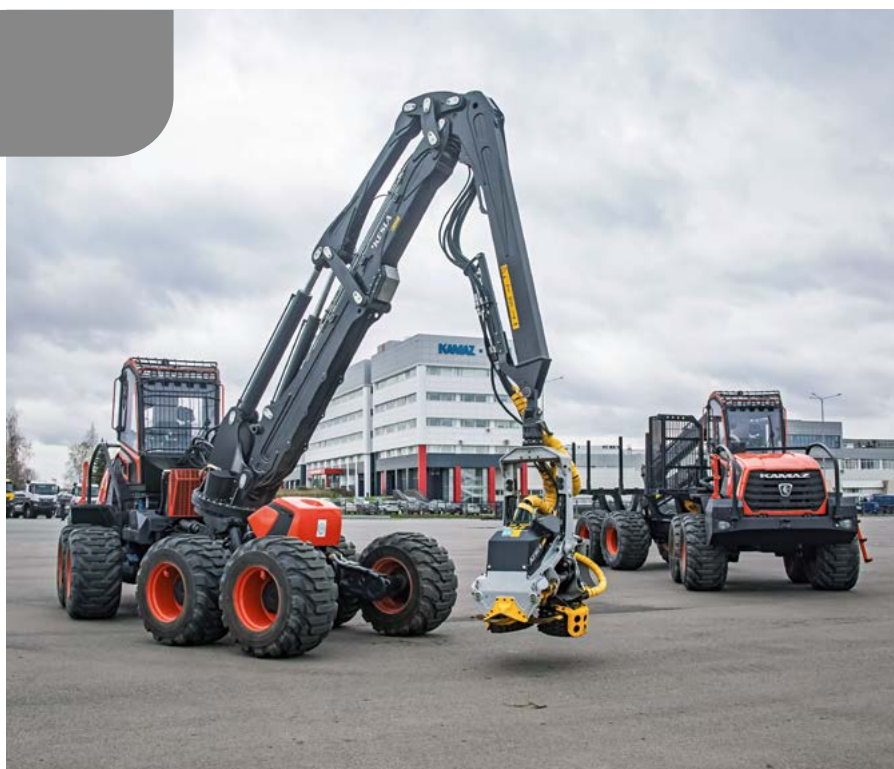
Камский автозавод и «Сегежа Групп» будут испытывать в Карелии новую линейку лесозаготовительной техники «Лесник-2».

Модернизированные харвестер КАМАЗ-1010, форвардер КАМАЗ-1012 и сортиментовоз с гидроманипулятором на шасси КАМАЗ-65955 отправят на лесные участки уже в ближайшее время. Технику проверят на «сегежском полигоне» филиала лесных ресурсов «Сегежского ЦБК», сообщает пресс-служба ПАО «КАМАЗ».

В отличие от версии «Лесник-1», которая была построена с применением импортных комплектующих, серия «Лесник-2» будет состоять из отечественных санкционно-устойчивых узлов, уточняют на предприятии.

«Сотрудничество с „Сегежей Групп“, одним из лидеров отрасли, позволит нам завершить максимально объективные испытания ключевых лесных машин – харвестера и форвардера – в реальных условиях эксплуатации. Обратная связь от механиков и операторов холдинга поможет нам довести их до серийного производства с учетом актуализированных требований лесозаготовителей», – отметил генеральный директор ПАО «КАМАЗ» Сергей Когогин.

«Нам критически важно заместить выпадающие объемы импортной техники российскими аналогами – без потери производительности и при сохранении высоких стандартов безопасности. Если машины лидера российского грузового машиностроения ПАО «КАМАЗ» покажут заявленные характеристики, мы готовы рассматривать их включение в парк наших лесозаготовительных предприятий», – добавил президент ПАО «Сегежа Групп» Кирилл Арсентьев ■



Trialli расширил ассортимент грузовых амортизаторов

Бренд Trialli объявил о расширении фирменной линейки амортизаторов кабины для грузовых автомобилей.

Для заказа стал доступен один новый амортизатор кабины, сообщает пресс-служба бренда.

Новинка адресована владельцам Volvo FM 2005 модельного года и FH12 1993 года выпуска. Также изделие подходит для грузовиков Volvo FH, Volvo FH12, Volvo FH16, Volvo FM и Volvo FMX.

Артикул нового амортизатора кабины – AG 15025. Розничная цена детали составляет 2840 рублей ■



Автомобили SKM M7 получили рублевый ценник

АвтоВАЗ объявил о начале отгрузки легких коммерческих автомобилей SKM M7.

Машины поступят в дилерскую сеть Lada Business. SKM M7 предлагается в двух комплектациях: «Практик» (для грузовой версии) и «Комфорт» (для пассажирской). Стоимость новинки начинается от 2 863 000 рублей, сообщает пресс-служба компании.

По словам вице-президента по продажам и маркетингу АО «АвтоВАЗ» Дмитрия Костромина, к моменту старта отгрузки было собрано более 100 подтвержденных предзаказов на автомобиль.

Обе версии SKM M7 оснащены 2,0-литровым бензиновым двигателем мощностью 137 л.с. в сочетании с 5-ступенчатой механической коробкой передач.

Автомобиль в исполнении «Практик» оборудован стационарными талкажными петлями для фиксации груза. Грузоподъемность фургона достигает 715 кг, а объем его грузового отсека – 5 куб. м.

В модификации «Комфорт» имеется съемный третий ряд сидений. В салоне доступны три крепления Isofix, дополнительный замок Latch на третьем ряду и блокировка задних дверей от случайного открывания из салона ■



Eisen выпустил новые тормозные диски для полуприцепов

Бренд Eisen расширил фирменный ассортимент тормозных дисков для полуприцепов Krone и Gigant.

Новая позиция для осей DOKTX2 4345 уже поступила на склады и готова к отгрузке. Об этом «Движку» сообщили в пресс-службе бренда.

Тормозной диск с артикулом EIR0101058 полностью соответствует оригинальному номеру 550027458, отмечают в Eisen. На изделие нанесена гравировка минимально допустимой толщины – это позволяет механикам быстро оценить степень износа и точно определить момент замены без использования сложного инструмента, уточняют представители бренда.

На весь ассортимент деталей тормозной системы Eisen распространяется двухлетняя гарантия на заводской брак ■

UPEC начала поставлять технические жидкости для Sitrak

Контрактный производитель оригинальных смазочных материалов United Petrochemicals (UPEC, входит в структуру Sintec Group) и компания «Синотрак Рус» объявили о стратегическом сотрудничестве.

Соответствующее соглашение было подписано на выставке COMvex 2026. Документ закрепляет за UPEC статус официального поставщика полного спектра смазочных материалов и технических жидкостей для послепродажного обслуживания грузовиков Sitrak на российском рынке.

Технопарк UPEC обеспечит дилерскую сеть партнера (около 250 центров) моторными, трансмиссионными и гидравлическими маслами, а также тормозными и охлаждающими жидкостями.

Подписи под документом в ходе прошедшей в рамках COMvex 2026 церемонии поставили генеральный директор «Синотрак Рус» Юань Сяодун и директор по продажам UPEC Геннадий Задорожный.

«Подписание соглашения с компанией такого масштаба – знаковое событие не только в рамках нового, убежден, успешного партнерства, но и для всей транспортно-логистической отрасли России. Мы очень рады, что один из глобальных лидеров автомобилестроения выбрал UPEC в качестве стратегического партнёра. Сегодня Sitrak занимает в России лидирующие позиции, по сути, обеспечивая надежность транспортных и логистических цепочек всей страны», – отметил директор по продажам United Petrochemicals Геннадий Задорожный.

«Многолетнее соглашение с «Синотрак Рус» подтверждает, что высокотехнологичные смазочные материалы и технические жидкости, а также современная инфраструктура United Petrochemicals полностью отвечают жестким международным стандартам», – заявил также Г. Задорожный.

«Синотрак Рус» осуществляет в России комплексную поддержку седельных тягачей, самосвалов и другого грузового транспорта брендов Sitrak и HOWO. Техника реализуется и обслуживается на территории страны сетью дистрибьюторов и более чем 300 дилерскими предприятиями в 109 городах России.

United Petrochemicals – контрактный производитель оригинальных смазочных материалов и технических жидкостей в России. Компания много лет сотрудничала с крупнейшими мировыми производителями смазочных материалов и автотехники и выпускала на мощностях технопарка в Калужской области продукцию под брендами Mobil, Castrol, Total, Texaco, Valvoline, Petro-Canada. Технологический потенциал UPEC составляет 1 млрд литров ■



LUZAR выпустил новый радиатор и компрессор

Бренд LUZAR расширил фирменный ассортимент двух товарных групп: «Радиаторы охлаждения» и «Компрессоры кондиционера».

Две новинки предназначены для грузовых автомобилей.

Компрессор кондиционера с артикулом LCAC 3045 выпущен для грузовиков Sitrak C7H 2014 модельного года. Розничная цена изделия составляет 22 050 рублей, сообщает пресс-служба бренда.

Радиатор охлаждения с номером LRC 1593 подходит для грузовых машин Mercedes-Benz Actros MP4 и MP5 2011 года выпуска. Цена радиатора в рознице – 87 266 рублей ■



Стартовали продажи нового Foton View

Компания «МБ Рус» объявила о начале продаж на российском рынке нового фургона Foton View.

Стоимость модели с низкой крышей начинается от 3 225 000 рублей, а со средней – от 3 475 000 рублей. Автомобили уже появились во всех дилерских центрах Foton, сообщает пресс-служба дистрибьютора.

Foton View оснащается 2,0-литровым дизельным турбомотором (159 л.с., 377 Нм) в паре с 6-ступенчатой механической или 8-ступенчатой автоматической коробкой передач.

В линейке доступны две модификации: полной массой 2490 кг (габариты 5490 x 1980 x 1990 мм, объем грузового отсека – 6,8 куб. м) и полной массой 3100 кг (5490 x 1980 x 2195 мм, объем грузового отсека – 7,9 куб. м) ■

MARSHALL представил новые тормозные колодки для грузовиков

В ассортименте MARSHALL появились новые дисковые тормозные колодки для суппортов третьего поколения: Knorr Nextt, SN7-HP и Wabco Maxx 22t 2.0.

Шесть новых позиций предназначены для техники Schmitz Cargobull и Scania, сообщает пресс-служба бренда. Артикулы деталей – M2629448, M2629448-P, M2629449, M2629449-P, M2629331 и M2629331-P.

Новинки представлены в стандартной линейке с ходимостью 60 тыс. км и в линейке MARSHALL Плюс с увеличенным на 30% ресурсом и гарантией 100 тыс. км пробега, отмечают представители бренда.

Колодки отличаются надежной фиксацией фрикционного слоя и поставляются с полным установочным комплектом в соответствии с требованиями OEM, уточняют также в MARSHALL ■



У STARTVOLT появились новые генераторы для грузовиков

Бренд STARTVOLT расширил фирменный ассортимент товарной группы «Генераторы».

Новинки адресованы владельцам грузовых автомобилей. Для заказа стали доступны два новых генератора, сообщает пресс-служба бренда.

Генератор с артикулом LG 3102 предназначен для грузовиков Isuzu Elf, N-Serie и NPR с двигателями 4HJ1, 4HF1 и 4HG1 50A. Розничная цена детали составляет 19 600 рублей.

Генератор с артикулом LG 2835 выпущен для Scania 6-series (P, G, R и T), ЛиАЗ-5250 и ГолАЗ-5251 с мотором DC13 150A. Цена новинки в рознице – 115 988,48 рублей ■



GSP выпустил новые амортизаторы

Бренд GSP объявил о расширении фирменного ассортимента амортизаторов за счет новых моделей для коммерческих автомобилей.

Семь позиций амортизаторов уже доступны для приобретения, сообщает пресс-служба бренда.

Изделие с артикулом 31102870 выпущено для Volkswagen Transporter (с 1990 по 2003 год), а с номером 31112260 – для Mercedes-Benz Sprinter и Volkswagen LT (с 1996 по 2006 год).

Среди других новинок – амортизаторы для Nissan Cabstar, Nissan NT 400 и Renault Maxity (с 2006 по 2014 год), Nissan Urvan (с 1986 по 1991 год) (арт. 31116280); Citroen Berlingo и Peugeot Partner (с 1996 по 2008 год) (арт. 31109310); Hyundai Porter (с 2006 года) (арт. 31119720), Renault Kangoo и Nissan Kubistar (с 1997 по 2008 год) (арт. 31301340); Citroen Jumper, Fiat Ducato и Peugeot Boxer (с 1994 по 2006 год) (арт. 31303370) ■

Стало известно, сколько коммерческих автомобилей зарегистрировано в РФ

На 1 января 2026 года в России было зарегистрировано почти 8 млн единиц коммерческой техники.

Об этом сообщает «Автостат», ссылаясь на обновленный отчет «Структура и прогноз парка коммерческих автомобилей в России», посвященный итогам 2025 года.

Более половины парка (51%) занимают легкие коммерческие автомобили (LCV): их в нашей стране насчитывается 4,04 млн штук. На грузовики приходится 45% парка, или 3,57 млн единиц. Еще 4% парка – это автобусы (0,33 млн шт.), отмечают в агентстве ■



” Работа в рамках отзывной кампании близится к завершению

Михаил Смирнов,
Shacman



Роман Зубко

Компания Shacman Motors представила на прошедшей в Москве в конце мая выставке COMvex 2026 обновленные грузовики 6000-й серии и новую стратегию развития на российском рынке. Об основных нововведениях и ключевых принципах работы компании в соответствии с новым подходом «Движку» рассказал директор по сервису и развитию дилерской сети ООО «Шакман Моторс» Михаил Смирнов.

» Михаил, не могли бы вы вкратце рассказать об основных принципах новой стратегии и о том, что нового ожидается, причем не столько в сфере продаж, сколько в области послепродажного обслуживания?

— Ключевое изменение состоит в том, что ООО «Шакман Моторс» теперь будет единым центром бренда в России — дистрибьютором и импортером в одном лице. То есть прекращается импорт по доверенностям, и работа дилерской сети будет выстроена по единому операционному стандарту. Мы будем официально и завозить, и реализовывать, и обслуживать технику. Последнее направление — одно из важнейших, поскольку до недавнего времени его практически не было.



Директор по сервису и развитию дилерской сети ООО «Шакман Моторс» Михаил Смирнов

Стандарты обслуживания клиентов уже введены и будут контролироваться отделом развития дилерской сети и департаментом послепродажного обслуживания, состоящим из отдела гарантии, отдела технической поддержки и качества, а также отдела запасных частей.

Вся сеть Shacman будет перестроена в соответствии с новыми

стандартами, главным образом — с корректировкой в зависимости от региональных особенностей. Основная задача — сделать так, чтобы, посещая сервисную станцию Shacman в любом регионе — в Москве, Сибири или Владивостоке, — клиент везде получал сервис одинакового уровня.

Немаловажная составляющая — внешний вид дилерского центра и сервисной станции, а также внутренние комфорт и уют. Здесь должно быть место, где клиент может выпить кофе,

перекусить, посмотреть телевизор, принять душ, а в случае необходимости — разместиться в гостинице поблизости, пока его машина обслуживается. От этого будет зависеть лояльность не только к конкретному сервисному центру, но к бренду в целом.

» Знаем, что правильной подбор запчастей к китайским автомобилям — не самый простой вопрос в текущих реалиях. Как у вас организован процесс сейчас и, если он будет отличаться, как будет выстроена работа по подбору запчастей в соответствии с новыми стандартами?

— В целом эта проблема уже решена: наши дилеры имеют доступ к электронному каталогу, где по VIN-номеру подбираются запасные части. Кроме того, в отделе запчастей у нас есть специальная инженерная служба, которая оказывает техническую поддержку дилерам, если они не уверены в правильности подбора комплектующих. При необходимости можно связаться с китайской стороной и получить максимально достоверную информацию.

» А как устроена сама система поставок? Есть ли сейчас какие-то проблемы с логистикой?

— Запчасти доставляются либо автомобильным, либо железнодорожным транспортом. Сроки в целом одинаковые — стоимость разная. На скорость поставок мы, увы, никак не можем повлиять. Но есть еще таможенные процессы, которые



мы стараемся оптимизировать и ускорить.

В результате консолидации складских запасов удается оптимизировать номенклатуру находящихся в наличии компонентов для бесперебойного снабжения сервисных станций.

❷ Фирменные склады на территории России работают? И сколько их в нашей стране?

— Да, есть склады дилеров. В ближайшее время мы запустим централизованный склад, а также планируем организовать региональные склады. Наша задача — сделать так, чтобы срок поставки запчастей со склада до дилера составлял не более трех дней. Пополнение склада осуществляется на основе анализа спроса, включая сезонные и региональные особенности. В Сибири зимой нужны одни запчасти, летом в Краснодаре — совершенно другие. Также проводится оценка остатков и прогнозирование расхода запасных частей.

❸ Есть ли у «Шакман Моторс» возможность организовать выездное обслуживание — например, крупных клиентов, имеющих большие автопарки?

— Таких возможностей сейчас нет, потому что у «Шакман Моторс» нет собственных станций. А вот дилеры Shacman выездную помощь осуществляют. У некоторых из них на этом строится весь бизнес. Более того, я знаю случаи, когда временные пункты обслуживания открывались прямо на территории клиента. Причем это распространенная практика.

❹ Как Shacman осуществляет отзывные кампании в России? Насколько это распространенное явление для грузового сегмента?

— Отзывные кампании в грузовом сегменте — то же самое, что в легковом. Основа любой отзывной кампании — устранение неисправности, которая влияет на безопасность дальнейшей эксплуатации автомобиля. А есть не отзывные, а сервисные

компании, когда выявляется необходимость доработки узлов для улучшения их свойств или длительности эксплуатации.

Наш отдел контроля качества анализирует гарантийные случаи, информация о которых поступает из отдела гарантийного обслуживания. Выявляются системные проблемы, определяется, какая деталь чаще всего подлежит замене. Затем инженеры смотрят, что можно изменить или модернизировать, чтобы деталь стала более надежной. Дальше, соответственно, совместно с китайскими коллегами проводится модернизация — как правило, в рамках технического обслуживания. Никакого дополнительного оповещения клиентов такие кампании не требуют. Модернизация выполняется бесплатно.

Случай, когда в России пришлось проводить именно отзывную кампанию, в том числе по причине отзыва ОТТС, был единственным — на сегодняшний день эта работа близится к завершению.

❺ Есть ли у вас данные о том, в каких регионах России сейчас наиболее активно эксплуатируется техника Shacman? Может быть, отзывы клиентов, которые



поменяли машины известных мировых брендов на модели Shacman?

— Собственного учета распределения техники по регионам мы не ведем. Эти данные есть в государственных структурах. Что же касается перехода компаний с одних марок на другие, то здесь клиентский лагерь разделится надвое: на тех, кто продолжил покупать подержанную технику европейских брендов, потому что она известна и хорошо себя зарекомендовала, и тех, кто устал чинить старые грузовики и хочет купить новую машину — само собой, с учетом доступности, китайскую.

Тут у каждого своя правда. Скажу только, что китайские производители, в том числе Shacman, с каждым годом работают все лучше. Машины модернизируются, презентуются новинки со всеми последними изменениями, в том числе в области повышения надежности. Сегодня китайские грузовики реально составляют достойную конкуренцию автомобилям мировых брендов. Главным образом это касается тех машин, которые объехали нашу страну и доработаны с учетом особенностей эксплуатации в России.





Higer Bus и «Русбизнесавто»

20 лет
спустя



Сергей Жуков

Стоит отметить, что все 20 лет партнерства «Русбизнесавто» оставалось единственным эксклюзивным дистрибьютором и поставщиком автобусов Higer в России. К тому же автобусы марки занимают лидирующие позиции на российском рынке среди импортеров подвижного состава данного типа.

За время сотрудничества обе компании накопили немалый опыт работы на рынке РФ. При этом «Русбизнесавто» сумело развить обширную сервисную

компания «Русбизнесавто» не так давно отметила 20-летие сотрудничества с Higer Bus Co. Ltd. — производителем современных транспортных средств для перевозки пассажиров по различным направлениям, будь то городская среда или туристические маршруты. Круглая дата стала и новым шагом в развитии партнерских отношений: начиная с этого года «Русбизнесавто» переходит исключительно на поставки автобусов нового поколения Higer V-series.

сеть по всей стране — от Калининграда до Южно-Сахалинска. За 20 лет в России было реализовано более 8 тыс. автобусов Higer; самый крупный контракт был осуществлен в Казани с поставкой городских машин. В качестве эксклюзива — двухэтажные автобусы, причем Higer стал единственным, кто сертифицировал их для России.

Разработка автобусов новой серии началась в 2021 году. На нее было потрачено около трех лет. В работе над новыми автобусами принимали участие более тысячи специалистов собственного научно-исследовательского центра компании. Уже на начальном этапе за основу была взята единая платформа, позволяющая

производить машины длиной от 8 до 14 метров в различных модификациях. Причем в качестве силовых установок изначально рассматривались как традиционные силовые агрегаты, так и на новых видах энергии.

Поскольку Higer тесно сотрудничает с компанией Scania, то при разработке кузова нового автобуса были использованы последние наработки шведской фирмы в этой области. В 2024 году стартовали продажи данной модели в Китае, а в конце 2025-го — в России. Кстати, в Россию поставляются автобусы, отличные от тех, которые эксплуатируются в Китае и других странах. Речь идет не только об адаптации машин к природно-климатическим и дорожным

условиям России, но и о выполнении пожеланий клиентов, которые эксплуатируют подобную технику. В нашей стране новая серия будет представлена как в дизельном исполнении, так и в газовом исполнении, длиной 8, 9 и 12,5 метра.

В качестве образцов на смотровой площадке были представлены два автобуса: V12 и V12PRO. Машины отличаются по высоте и назначению. Модель V12 высотой 3,63 метра изначально предполагалось использовать для межгорода, причем без спального места для сменного водителя. Однако, идя навстречу пожеланиям перевозчиков, ее снабдили подобной опцией. Это как раз подтверждает тот факт, что машины для России имеют специфические отличия. Автобус рассчитан на перевозку от 47 до 55 пассажиров в зависимости от комплектации. Сиденья расположены на подиумах. Объем багажного отделения — 9,9 куб. м.

V12PRO высотой 3,83 метра — чисто туристический вариант со всеми отличиями «туристов» от обычных междугородных лай-



неров. Салон рассчитан на то же количество пассажиров, при этом пол в салоне ровный. Объем багажного отделения – 10,5 куб. м.

Анатомические пассажирские кресла с высокой спинкой выполнены из комбинированных материалов с применением износостойкой ткани и легко очищаемой экокожи. В исполнении V12PRO сиденья дополнительно снабжены регулируемыми подголовниками. Многофункциональное и эргономичное рабочее место водителя повышает комфорт и снижает утомляемость при вождении.

Немного о технических особенностях машин. Для улучшения потребительских свойств техники и увеличения срока ее службы в конструкции машин применили SMC-материалы и алюминий. Металлоконструкция самого кузова в обязательном порядке подвергается катодной обработке.

Трехсекционный бампер обеспечивает легкий доступ как к запасному колесу, так и к систе-



мам ежедневного обслуживания. Такая конструкция к тому же улучшает ремонтопригодность. Кстати, зеркала заднего вида выполнены составными по той же причине. В моделях V-series используется LED-оптика, которая в 2,5 раза ярче галогенных аналогов.

Для большей надежности все коммуникации проложены в едином пространстве с удобным доступом к ним из багажного отсека. Из особенностей также

стоит отметить использование контроллера домена, сокращающего количество проводки и упрощающего ТО.

Основные агрегаты, узлы и системы устанавливаются в соответствии с устойчивыми требованиями отечественных перевозчиков: дизельные двигатели Cummins, газовые Yuchai, ведущие мосты DANA, механическая КП Fast Gear, тормозные системы WABCO. Передний мост выполнен с увеличенным углом поворота

колес, что позволило уменьшить радиус поворота на 6% и улучшить управляемость в поворотах. Применены необслуживаемые ступичные подшипники передней и задней оси с увеличенным сроком службы. В системе охлаждения двигателя – шесть электровентиляторов. В экстремальных условиях эксплуатации водитель принудительно может задействовать все шесть единиц одновременно.

На новые автобусы Higer V-series распространяется официальная гарантия 3 года или 200 тыс. км пробега, межсервисный интервал увеличен до 30 тыс. км.

На данный момент клиентам уже поставлено 30 машин новой серии, порядка 60 автобусов законтрактано. Начиная со второго квартала 2026 года, после израсходования запаса старых машин, компания полностью перейдет на поставки автобусов нового поколения.





Комплекующие оси – SAF Intra Disc Custom Design, тормозная система – «TEBS Россия» или WABCO T-EBBS Premium. Электроника и жгуты проводов – ASPOECK. На данный момент уровень локализации составляет более 71%, что позволяет рассчитывать на скидку-субсидию и лизинг в размере 10%.

Конструктивной особенностью, по заявлению разработчика, является самая низкая снаряженная масса в классе четырехосных полуприцепов-контейнеровозов: 5450 кг. Кстати, в производственной программе предприятия такие полуприцепы занимают 97%. Это тот случай, когда определяющими стали пожелания или, если хотите, требования перевозчиков.

Подоплека проста: основной поток грузов в 40-футовых контейнерах идет из Поднебесной.

Местные экспортеры не заморачиваются и загружают их по полной. Как раз «четырёхосники» и позволяют избежать штрафов за перегруз. Интересные данные предоставили специалисты компании. По их расчетам, уменьшение снаряженной массы полуприцепа на 1 кг позволяет экономить до 1 литра топлива в год при среднестатистическом пробеге.

С завода полуприцеп выезжает полностью готовым к эксплуатации. Перед этим проводятся все необходимые тестовые проверки: регулировка развал/схождение, прошивка пневмосистемы и проверка электрики. При этом следует отметить, что на предприятии внедрена система индивидуальной ответственности: после каждой операции сборщик ставит личное клеймо в контрольную карту сборки

полуприцепа. О серьезности подхода говорит и тот факт, что перед началом производства полуприцепы были испытаны на Дмитровском автополигоне НАМИ с превышением максимальной нагрузки на 15% при пробеге свыше 40 тыс. км.

В настоящее время в производственной программе Helfimmer два полуприцепа-контейнеровоза: трехосный Container SMCU3 грузоподъемностью 33 175 кг и Container SMCU4 грузоподъемностью 41 550 кг. Оба могут быть изготовлены в исполнении ADR для перевозки опасных грузов по правилам ДОПОГ. Помимо этого, учитываются отдельные пожелания клиентов по вариантам исполнения. Для магистральных перевозок на четырехосных контейнеровозах могут быть задействованы подъемными

1-я и 2-я оси, для работы в городе – 1-я и 4-я. Из дополнительных сервисов следует упомянуть наличие блока телематики, который устанавливается по желанию заказчика и позволяет в режиме реального времени отслеживать такие параметры, как скорость движения, нагрузка на каждую ось, местоположение, пробег, полная масса, давление в пневмосистеме и стиль вождения.

На полуприцепы распространяются следующие гарантийные обязательства: на все комплектующие – 36 месяцев, от сквозной коррозии рамы – 15 лет. В случае поломки на момент ремонта предоставляется подменный полуприцеп. Для срочной диагностики и ремонта на территории клиента предусмотрена группа быстрого реагирования. Сейчас по всей стране работает более 45 авторизованных сервисных центров с широким набором запасных частей в наличии.

В планах компании – внедрение приложения «Полуприцеп 2.0», которое позволит управлять подъемными осями с мобильного телефона, осуществлять помощь при трогании, подъезде к рампе, автоматически поднимать оси при криволинейном движении, а также сможет служить иммобилайзером. В дальнейшем производитель намерен разработать и вывести на рынок новые модели танк-контейнеровозов и универсальных шасси. Все вместе взятое и позволяет компании претендовать на те самые заявленные 10% рынка в своем сегменте.



«ТранспортФест – 2026»

На фоне кризиса новинки выставляют у Манежа

Нынешнее падение производства и продаж новой коммерческой техники никоим образом не сказалось на VII Международном транспортном фестивале «ТранспортФест», традиционно проводимом в Санкт-Петербурге. Количество экспонентов и выставляемых образцов техники только увеличивается год от года. По всей видимости, компании-участники руководствуются непреложным правилом: создавать во время кризиса на рынке задел для работы в период восстановления. Все подробности о новинках фестиваля 2026 года – в материале «Движка».



Сергей Жуков

Поскольку главными действующими лицами фестиваля, по задумке организаторов мероприятия (городского Комитета по транспорту и СПб ГУП «Пассажиравтотранс»), являются транспортные средства для перевозки пассажиров, то с них и начнем.

Фон, на котором происходило нынешнее мероприятие, был не из радужных. По данным аналитической компании «АСМ-холдинг», объем выпуска автобусов, включая автобусы категории М2, в январе – феврале 2026 года снизился на 46,3%. При этом предприятия – производители автобусов за первые два месяца текущего года отгрузили потребителям на 31,6% единиц техники

меньше, чем за аналогичный период 2025-го.

С продажами тоже не все так просто. Рынок автобусов постоянно лихорадит: переход от роста к снижению объемов реализации происходит едва ли не мгновенно. В итоге за четыре месяца текущего года падение составило 7,6% по отношению к аналогичному периоду 2025-го (правда, без учета М2).

Российский автопром на сегодняшний день контролирует 74% отечественного рынка автобусов с тенденцией к уменьшению доли. Если с городскими автобусами, машинами среднего класса и категории М2 ситуация остается под контролем государства, то с «межгородом» и «туристами» мы явно в проигрыше. В рейтинге продаж в этом сегменте первые строчки

занимают хорошо известные китайские бренды: Yutong, Higer, Zhong Tong, Golden Dragon и Asiastar. Что, собственно, и продемонстрировала выставка. Наши возможности в этом сегменте существенно ограничены отсутствием в полном объеме как необходимых компетенций, так и компонентной базы. Похоже, сотрудничество с Marcopolo (КАМАЗ), VDL (НеФАЗ), Scania (Volgabus) и многими другими не дало ожидаемого результата...

К сожалению, представленный Камским автозаводом туристический КАМАЗ-52229, работающий на компримированном природном газе (КПГ), погоды не делает. Модель относится к новейшему поколению А5. Количество мест для сидения – 47. Машина комплектуется газовым силовым агрегатом КАМАЗ мощностью 320 л.с. и роботизированной КП. На автобусе установлены газовые баллоны общим объемом 1110 литров, обеспечивающие запас хода не менее 500 км.





Бренд Sollers всю старается закрепиться в этом сегменте. Модель SA9/12 не только отражает стремление компании учитывать пожелания клиентов (изменена головная оптика, ряд других особенностей), но и идти на опережение. В данном случае автобус оснащен полноценной гидромеханической передачей (ГМП), что должно по достоинству оценить туристические компании, занимающиеся экскурсионным обслуживанием в крупных городах.

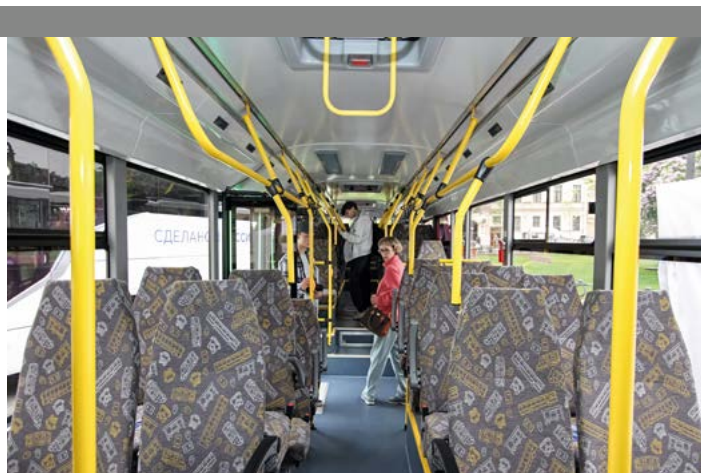
Но и китайцы не дремлют. Volgabus не один год занимался разработкой собственного туристического автобуса – и вот-те раз: на предприятии организована «контрактная» сборка Yutong 6128, о чем на стенде китайской компании раструбили во всеуслышание. Но это не единственный прецедент. В планах Higer – аналогичный проект. Что это дает китайцам? Возможность ухода от уплаты полноценного утильсбора. Вот только непонятно, что в конечном итоге это



даст нам, учитывая предыдущие поползновения.

Городские машины также присутствовали на выставке, но на них особый акцент никто не делал. Все они уже хорошо известны: КАВЗ (4270), НЕФАЗ (5299), Volgabus (6270 «Гипербас»), СИМАЗ (4282-010), МАЗ (216), впервые показанный в Петербурге «Лотос Неоп» компании «РаритЭК».

Северная столица продолжает оставаться полигоном по эксплуатации различных электробусов и троллейбусов с автономным ходом. На этот раз особое внимание было приковано к e-Citymax 12 – электробусу большого класса нового поколения Ликинского автобусного завода. Вместимость – 85 пассажиров. Низкий уровень входа, просторные накопительные площадки, оборудованные места для инвалидов колясок, расширенные дверные проемы, а также система «книлинг» поддерживают доступную городскую среду для маломобильных пассажиров. В электро-





бусе реализована возможность зарядки двух типов: быстрой и ультрабыстрой (до 60 минут). Режим рекуперации позволяет подзаряжать батареи в момент торможения, что дает дополнительное преимущество при работе на городском маршруте с частыми остановками.

Не отставал и КАМАЗ. Электробус КАМАЗ-52222, производство которого стартовало в 2025 году, рассчитан на перевозку 85 человек, включая 35 мест для сидения. Электробус оснащен российской NMC-батареей, которая позволяет преодолевать до 100 км пути без подзарядки (при условии загрузки на 50% от пассажироместности и температуре окружающей среды +10 °C). Впервые в этой модели применены прислонно-сдвижные двери, открывающиеся наружу. Попутно продемонстрировали новейшую быструю электростанцию ФОРА ЭЗС-DC-4М мощностью 160 кВт, предназначенную для ночной зарядки электробусов.

Станция впервые была представлена широкой общественности. Новая разработка призвана оптимизировать жизненный цикл электробатареи и повысить эффективность эксплуатации транспортных средств. Однако с ней вышла незадача: потребовался срочный ремонт прямо в ходе выставки...

Козырным можно назвать представление в Северной столице электробуса особо большой

вместимости MA3 305E20 – этот транспорт является продолжением экологичной линейки третьего поколения. Машина оснащена тяговым электродвигателем мощностью 220 кВт и литий-никель-марганец-кобальтовыми аккумуляторами (NMC) емкостью 588 кВт·ч. Батарея обеспечивает запас автономного хода не менее 240 км, что позволяет эксплуатировать электробус без промежуточной подзарядки

на конечных остановках. Техника создана в тесном сотрудничестве с российским партнером ГК «Итэлма». Модель, по заявлению производителя, реализует концепцию длительной ночной зарядки продолжительностью от 4 до 8 часов и обеспечивает ежедневный пробег, сопоставимый с дизельными автобусами, без дневных простоев.

Свою продукцию в этом сегменте традиционно представили ПКТС («Адмирал 6281.01» третьего поколения), «Синара» (электробус 6253 и троллейбус 6254), УТТЗ с новейшей моделью 624133 «Горожанин», которая выпускается в содружестве с MA3ом, а также ВКМ Holding (E350 Olgerd). И китайский Skywell NJL6128BEV, который год пробивающий себе дорогу на наш рынок.

Особое место на выставке заняли транспортные средства для маломобильных граждан. Впервые была представлена такая модель от нижегородской фирмы «ТС XXI век». Машина





со вторым названием «Особенное такси» способна перевозить до семи пассажиров в инвалидных креслах и снабжена электрогидравлическим подъемником. Свои разработки для перевозки маломобильных лиц представила компания «Промтех» на базе автомобиля «Лада», а также белорусский бренд Avior – автобус Avior Care.

Второе место по значимости на выставке заняли малые автобусы и минивэны. Здесь главенствовал ГАЗ с обширной экспозицией, в которой предстали автобус малого класса «ГАЗель Сити», «Соболь NN 4x4» и пара машин специального назначения на базе «ГАЗели NN».

Под стать ему выступила и компания Sollers. В ее арсенале – минивэны SP7 в двух вариантах: в базовом исполнении и в версии «Бизнес». Оба сертифицированы для работы в такси. Ожидается, что в скором времени в их оснащении появятся коробка «автомат».

Впервые в Петербурге АвтоВАЗ показал, наряду с такси на базе Lada Iskra SW, минивэн отделения Lada Business – SKM M7.

Белорусский Avior продолжает завоевывать российский рынок. В Петербург привезли сразу несколько моделей: от минивэна G10 и вариантов на базе микроавтобуса V90 до автобуса малой вместимости (29 мест) на шасси китайского Ankaï. К последнему можно добавить еще одну белорусскую разработку – «Неман 420435», туристический автобус на 29 пассажиров.

Наряду с транспортными средствами для перевозки пасса-

жиров названные выше производители традиционно привезли и грузовую технику. На стенде КАМАЗа возвышался строительный самосвал КАМАЗ-6595-10792-CA 6x4. ГК «СТТ» показала седельный тягач Валдай 45 LNG, приспособленный для работы на сжиженном природном газе, что позволяет сокращать расходы на топливо до 40%. Тягач рассчитан на работу в составе автопоезда полной массой 45 тонн. Двигатель объемом 14,8 литра развивает мощность 570 л. с. и крутящий момент 2600 Нм. У ГАЗа красовался самосвал «Садко 9» с универсальной

платформой, разгружаемой на три стороны, грузоподъемностью 4 тонны. Sollers выставил фургон TR80 полной массой 8 тонн, у МАЗа главной «фишкой» стал концептуальный мусоровоз с электрической трансмиссией МАЗ-GTe (на Западе такие уже не в новинку – в серии).

Впервые воочию удалось увидеть грузовик в вариантах, приспособленных для работы как на сжиженном, так и сжатом природном газе, Lotos Titan от «РаритЭК», а также электромобили «SOVA Моторс» (Татарстан) – мини-фургончик SOVA 25 грузоподъемностью 995 кг и фур-

гон SOVA 35 полной массой до 3,5 тонны с запасом хода порядка 200 км.

Ну и во всем многообразии были представлены цельнометаллические фургоны – куда же без них: Dongfeng K33-561, Avior V90 и Sollers SF5. Кстати, последний оснастили полноценным «автоматом» и по просьбе эксплуатирующих компаний внесли массу изменений в грузовом отсеке.

Таким оказался «Транспорт-Фест – 2026». Во всяком случае, его посещение нельзя было назвать бесполезным.





Дорог
или мал золотник?
Дорог!..

COMvex 2026



Сергей Жуков

Рынок в 2026-м: статистика не радует

Кризис все еще оказывает негативное воздействие на рынок коммерческого транспорта. Если отслеживать отчеты аналитической компании «АСМ-холдинг», то там фигурирует сплосное снижение объемов как в производстве техники, так и в ее отгрузке конечным потребителям.

Статистика продаж тоже не радует. Просматривая данные «Автостата» за январь – апрель текущего года, можно обнаружить сокращение продаж новой техники во всех сегментах: LCV – минус 22,5%, MCV – минус 17,1%, HCV – минус 23,9%; авто-

К прошедшей в конце мая в Москве выставке коммерческого транспорта COMvex 2026 можно применить два расхожих смысловых значения всем известной поговорки. Да, маловатой оказалась выставка, но не менее интересной, если учесть, что на дворе – неослабевающий кризис. И, возможно, дороговатой в прямом смысле этого слова для некоторой части автопроизводителей и импортеров, если судить о заполненности выставочных площадей. О том, чем запомнится COMvex образца 2026 года, – в материале «Движка».

бусы – порядка 8% (естественно, со знаком минус).

Тем не менее бывалые игроки рынка коммерческой техники осознают, что кризисы приходят и уходят, а потребности перевозчиков в самой технике как были, так и остаются. И основная задача автопроизводителя и импортера – предложить на выходе из кризиса такой продукт, который в полной мере отвечал бы

запросам эксплуатационников. Собственно, для этого и служат выставки, подобные COMvex.

Новинки выставки: среднетоннажники и большегрузы

Итак, новинки (и не очень свежие модели) отечественных автопроизводителей и китайских импортеров (других по большей части просто не было). Начнем

с тяжелых и среднетоннажных грузовиков, которые являются драйверами экономики, так как играют ключевую роль в развитии различных отраслей и влияют на макроэкономические показатели.

У КАМАЗа основной упор традиционно сделан на машины семейства К5 в различных исполнениях. Прежде всего стоит выделить седельный тягач КАМАЗ-65656 (6x4) в комплектации, соответствующей требованиям ДОПОГ. Он оснащен двигателем КАМАЗ-689 мощностью 390 л.с. и 12-ступенчатой роботизированной КП с ретардером, который позволяет более безопасно преодолевать затяжные спуски и снизить износ основных тормозных механизмов.

Наиболее требовательным клиентам предложен магистральный тягач КАМАЗ-54901 (4x2) в версии Hi-Tech. Среди



преимуществ модели – интеллектуальная система помощи водителю (ADAS) со множеством ассистентов, облегчающих труд дальнбойщика. На недавно освоенном среднетоннажном шасси КАМАЗ-53252 (4x2) завод построил рефрижератор. Вместимость – 14 европалет. Автомобиль оснащен холодильно-отопительной установкой с приводом от двигателя шасси. Аграриев может заинтересовать зерновоз КАМАЗ-65657 (6x4) с 12-ступенчатой роботизированной КП и пневматической подвеской ведущих мостов. Автомобиль комплектуется платформой объемом 32 куб. м. Машина предназначена для эксплуатации в составе автопоезда полной массой до 44 тонн. И это только часть «экспозиционного корпуса» – еще большая находилась на открытой площадке.

Уральский автозавод на этот раз не стал мудрствовать лукаво и выставил на стенде серийные машины со спецнадстройками. Из них можно выделить пару ма-



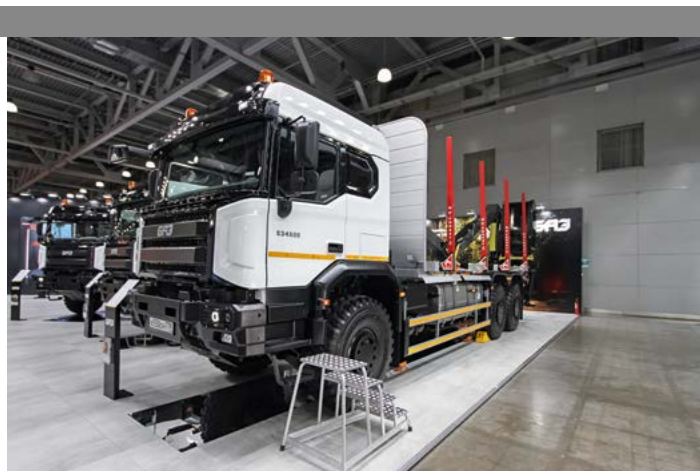
шин на новом шасси «Урал 80». Это бортовой автомобиль с КМУ и автомобиль аварийной службы контактной сети. Из всех достижений завода за последнее время стоит отметить проекты, находящиеся сейчас в активной фазе, – разработку перспективных ведущих мостов и создание литейного производства автокомпонентов, – а также то, что «Урал 80» проектировался с использованием отечественного программного обеспечения.

Не уходя далеко от Миасса, отмечу интересную экспозицию бренда АМТ. Активная работа КАМАЗа и МАЗа по разработке перспективных направлений в коммерческом транспорте натолкнула разработчиков данной компании на создание седельного тягача АМТ 6x4 с тяговым электродвигателем мощностью 712 л.с. и силовой установкой на водородных топливных элементах, самосвала АМТ 6x6 (500 л.с.) для работы на сжижен-

ном природном газе грузоподъемностью до 25 тонн, а также сочлененного вездехода АМТ 10x10 (560 л.с.) грузоподъемностью до 27,4 тонны с гидропневматической подвеской и бортовой платформой.

На заводе «Нижегородские грузовые автомобили» стартовало производство нового магистрального тягача «Валдай 45 PRO». Мощность его двигателя увеличена до 490 л.с. Передаточное число главной передачи ведущего моста уменьшено до 2,714. Объем топливных баков вырос до 1040 литров. Особое внимание уделено курсовой устойчивости. Кстати, на стенде логистической платформы «Каргономика» была представлена и газомоторная модификация тягача «Валдай 45 LNG», приспособленная для работы на сжиженном природном газе.

Ну и как не упомянуть о питерском БАЗе (АО «Рома-нов») Команда бренда вовсю продвигает свои инновационные продукты. Знаковым моментом





стала поставка нетривиального лесовоза, оснащенного независимой пружинной подвеской всех колес и интегрированными в раму редукторами; клиренс — 400 мм. Проект реализован совместно с компанией «В-Трейлер». Лесовоз рассчитан на погрузку сортимента длиной до 6 метров. В оснащение входит гидроманипулятор с вылетом стрелы 10,4 метра и усиленным грейфером. После выставки автомобиль отправится своим ходом в ХМАО-Югру, где будет задействован на лесозаготовке в сложных природно-климатических условиях. В планах компании — создание полноприводных шасси с различной колесной формулой: 4x4, 8x8 и 10x10.

Горьковский автозавод представил две новинки в среднетоннажном сегменте. Первая — «Садко 9». Это среднетоннажный грузовик с полным приводом и высокой для своего класса грузоподъемностью — 5 тонн. Машина оборудована дизельным двигателем ЯМЗ-534 мощностью



169 л. с., задней пневматической подвеской, усиленным задним мостом и бескамерными шинами. На выставке этот автомобиль впервые демонстрировался в варианте мобильной энергетической установки. Дизель-генератор «ЯМЗ Energy» мощностью 200 кВт предназначен для выработки трехфазного

тока напряжением 400 В. Запас топлива (600 литров) обеспечивает автономную работу установки в течение 12 часов.

Вторая новинка — «Валдай 12», грузовик с кабиной над двигателем полной массой 12 тонн. Ключевые отличия данного исполнения — более мощный дизельный двигатель ЯМЗ-535 с 6-ступен-

чатой КП большей размерности. При рабочем объеме 5,1 литра новый двигатель развивает максимальную мощность 240 л. с. и крутящий момент до 882 Нм. Это делает возможным эксплуатацию автомобиля «Валдай 12» в паре с прицепами полной массой до 8 тонн.

МАЗ в своей экспозиции сделал упор на новые модели среднетоннажной техники серии «ТАРГО», которые расширяют возможности предприятия в сегменте городских и региональных перевозок. Так, «МАЗ ТАРГО 8» оснащается дизельным двигателем мощностью 151 л. с., 6-ступенчатой роботизированной КП и независимым жидкостным подогревателем. Полная масса машины составляет 8000 кг, грузоподъемность шасси — 3650 кг.

«МАЗ ТАРГО 10» представляет собой новую универсальную платформу для различных надстроек, в том числе и для монтажа специального оборудования. Автомобиль оснащен дизельным двигателем мощностью 162 л. с.,





6-ступенчатой механической КП, коробкой отбора мощности и независимым жидкостным подогревателем. Полная масса составляет 10 000 кг, грузоподъемность шасси – 5700 кг.

«Китайцы» в Москве

Ну а далее – только китайские производители техники подобного рода. Традиционно лидирующие позиции здесь занимают такие бренды, как FAW, Sitrak, Dongfeng, HOWO, Shacman (ранее известный как Shaanxi) и JAC.

Больше всех удивил бренд Shacman. Так, «Шакман Моторс» становится отныне единым дистрибьютором грузовых автомобилей Shacman на территории РФ. С этого момента независимый импорт по доверенностям прекращается, компания консолидирует складские остатки в стране через выкуп части дилерского стока, а работа дилерской сети выстраивается под единый операционный стандарт.

Принятие Shacman подобного решения является отражением процессов, протекающих на российском рынке коммерческого транспорта (введение непреложного соблюдения технического регламента Таможенного союза ЕврАзЭС). Кто-то говорит, что таким образом РФ вводит квотирование по поставкам транспортных средств в нашу страну. С моей точки зрения, Shacman переходит к европейской модели работы на российском рынке. Подтверждение этому – назначение на должность генерального директора «Шакман Моторс» одного из бывших сотрудников «Вольво Восток».

В экспозиционной части бренд Shacman представил обновленные модели тяжелых магистральных грузовиков X6000 и H6000 для строительной отрасли. Линейка машин от 12 до 110 тонн разработана для международного рынка и соответствует мировым стандартам в области технологий.

Под стать им новинки показал и Sitrak. Так, седельный тягач C7H Max (4x2) для магистральных перевозок был представлен в обновленном исполнении. Машина с двигателем 480 л.с. оснащена 16-ступенчатой роботизированной КП S-AMT с увеличенным

до 240 тыс. км межсервисным интервалом и оптимизированной системой смазки, которая продлевает срок службы коробки. Попутно была устроена презентация новой роботизированной коробки передач, доказывающая перспективность узлов подобного типа как в плане облегчения труда водителей, так и по части надежности в процессе эксплуатации. Из других новинок отмечу крюковую погрузчик на шасси Sitrak C7H 8x4 и самосвал для перевозки скальных пород Sitrak C7H 8x4.

Завершая обзор тяжелых и среднетоннажных грузовиков,

приведу результаты конкурса «Лучший коммерческий автомобиль года в России», членом жюри которого являюсь уже не первый год. Лучшим грузовиком года признан FAW Trucks Tiger 6G. В номинации «Специальный приз» («За успехи в развитии российского рынка») пальма первенства отдана ПАО «КАМАЗ». Победителей в других номинациях назовем чуть позже.

О новинках COMvex 2026 в сегментах LCV, автобусов и прицепной техники читайте во второй части материала.





Выставки СТО Экспо и СТТ Экспо 2026

Что показали в Москве
российские поставщики
автокомпонентов



Роман Зубко

В столичном выставочном центре «Крокус Экспо» в конце мая прошла Международная выставка запчастей, послепродажного обслуживания и сервиса СТО Экспо 2026. Мероприятие, как и в предыдущие годы, было частью отраслевого события EXPO 2026, в рамках которого состоялись также выставки СТТ Экспо, «Майнинг СТТ», COMVex и «Логистика Экспо». Журнал «Движок» выступил в роли участника СТО Экспо 2026 и выяснил, что представили в этом году в Москве российские поставщики автозапчастей и масел. Все подробности о новинках выставки и текущих трендах на рынке – в нашем материале.



LUZAR

Бренд LUZAR показал в Москве целый ряд компонентов системы терменеджмента для грузовиков и спецтехники, пополнивших фирменный ассортимент незадолго до открытия выставки. В частности, на стенде компании были представлены водяные насосы для дизеля Kubota, Bobcat 2.4d [V2403] и для спецтехники Daewoo/Doosan с дизелем De12TiS, воздушный компрессор для автомобилей КАМАЗ-54901, радиатор отопителя для экскаваторов Volvo серии EC. Некоторые продукты остались за кулисами, но также дополнили каталог совсем недавно. В их числе – радиаторы кондиционера для грузовиков Shacman F3000/X3000, Foton Auman, FAW J6. Последняя новость от LUZAR – старт продаж фильтров для грузовой техники, в частности для машин европейских, отечественных и китайских марок.

Российский рынок запчастей для коммерческой техники, по словам специалистов бренда, демонстрирует сегодня нейтральную динамику, переходя порой к росту (пусть и небольшому). По итогам всего года результат будет зависеть от состояния экономики в целом. Сегмент запчастей для коммерческой техники напрямую зависит от среднего пробега машин: растет спрос на грузоперевозки – растут и продажи запчастей.

Первые пять месяцев текущего года продажи LUZAR, как рассказали представители бренда, были заметно лучше, чем за аналогичный период 2025-го, на что в значительной степени повлиял фактор погоды. Зима была более холодной и продолжительной, чем в 2025 году, а у LUZAR все основные товарные группы так или иначе связаны или с системой микроклимата в салоне, или с системой охлаждения двигателя, так что зависимость от погодных условий значительна.

Еще одним фактором стали результаты развития ассортимента: за прошлый год компания выпустила более 900 новых SKU. Текущий год в целом бренд также намерен завершить с положительным результатом.

EnterPrise

Бренд EnterPrise привез на СТО Экспо обновленный ассортимент грузовых запчастей – расширение, по словам представителей компании, произошло не так давно практически во всех товарных группах. В частности, из новинок на выставке были представлены топливные и масляные фильтры, ролики натяжителя, поликлиновые ремни, универсальная Li-Ca-смазка EP-2 (синяя) и высокотемпературная смазка для подшипников Li-complex EP-2 (зеленая), краны и клапаны пневматической системы.



Из уже знакомых продуктов посетители стенда могли увидеть фирменные дисковые колодки, фрикционные накладки и воздушные и салонные фильтры, фитинги, пневмобаллоны, энергоаккумуляторы, а также тормозные диски с антикоррозионным покрытием GEOMET. Качество последних демонстрировалось на специальном стенде, где были погружены в воду обычный диск и изделие с новым покрытием.

На российском рынке запчастей для грузовиков, по словам представителей EnterPrise, сегодня наблюдается падение продаж по отношению к 2025 году на 20–30%. И рынок не восстанавливается, поскольку большинство транспортных компаний испытывает сегодня существенные трудности, а кто-то и вовсе находится на грани банкротства. Соответственно, меньше становится спрос на запчасти.

Еще один тренд – переход транспортников с техники европейских брендов на китайские машины. Те поставщики, которые традиционно занимались запчастями для грузовиков «Большой европейской семерки» и вовремя не среагировали на эту тенденцию, испытывают сейчас серьезные проблемы. В EnterPrise от деталей для «европейцев» не отказываются, но основное внимание уделяют машинам родом из Поднебесной, рассказали «Движку» представители бренда. В частности, в его ассортименте сегодня 300 артикулов только по фильтрам, которые покрывают практически весь активный парк китайских автомобилей.

Первый квартал нынешнего года компания закончила с ростом продаж на уровне 50–70% по сравнению с аналогичным периодом 2025-го. Текущий год в целом в EnterPrise намерены завершить также с существенным ростом.

GoodKing

Бренд GoodKing представил на СТО Ехро 2026 новые наборы инструментов в кейсах на 74, 98 и 113 предметов. Они выполнены в виде адаптированной версии выпущенного ранее флагманского набора на 408 предметов. Кроме того, на стенде компании был выставлен автомобильный набор в железном кейсе на 88 предметов – в нем собраны главным образом слесарно-монтажные инструменты, в частности специальный удлинитель, позволяющий механикам СТО выполнять сложные работы в труднодоступных местах. Еще одной новинкой выставки стала трехполочная инструментальная тележка.

Помимо упомянутых наборов, GoodKing продемонстрировал в «Крокус Экспо» обновленную линейку электроинструментов на аккумуляторной базе Makita, цепные и сабельные пилы, а также аккумуляторные трещотки со щеточными и бесщеточными двигателями.

На российском рынке специализированного инструмента, по словам представителей бренда, сегодня наблюдается стагнация – это видно прежде всего по объемам закупок со стороны постоянных клиентов. Что касается ручного инструмента, то здесь изменилась сезонность: если ранее пик покупок наблюдался с января по апрель, то сейчас этот пик сдвигается, и май второй год подряд становится рекордсменом по продажам.



По итогам первого квартала текущего года в результатах GoodKing, по словам представителей компании, произошло четкое разделение между оптовым сегментом и продажами на электронных площадках. В сегменте В2В (оптовый канал) шли по запланированному графику и даже с некоторым опережением. Что касается электронных площадок, то там наблюдался спад, связанный в том числе со снижением покупательского спроса. Тем не менее к концу года в GoodKing рассчитывают выйти на запланированные объемы реализации.



«БПВ-Ост»

Компания «БПВ-Ост» представила в нынешнем году в «Крокус Экспо» оси и осевые агрегаты для прицепов и полуприцепов, а также запчасти и компоненты брендов R-MAX и PETERS для коммерческого транспорта.

В частности, на стенде компании на открытой площадке были выставлены задний алюминиевый бампер со светотехникой (и бампер, и светотехника сертифицированы по правилам ЕЭК ООН № 58), задний алюминиевый портал с воротами, алюминиевый борт с новыми фиксирующими замками типа 815.

Представители «БПВ-Ост» отмечают в качестве одного из главных трендов на рынке автозапчастей в его текущем состоянии существенный спад темпов обновления парка коммерческой техники компаниями-перевозчиками. Вследствие этого увеличивается средний возраст эксплуатируемых машин. Однако в этих условиях сохраняется стабильный спрос на запасные части для тягачей, прицепов и полуприцепов, резюмируют в «БПВ-Ост».

«Эквинет»

Бренд «Эквинет» представил на нынешней выставке ряд решений, ориентированных на текущие потребности рынка послепродажного обслуживания автомобилей. Среди новинок – шиномонтажный станок с центральным зажимом для работы с дисками большого диаметра



и шинами RunFlat. Станок отличает усиленная конструкция, увеличенная жесткость и дополнительные рабочие элементы для удобства эксплуатации.

Также посетителям были продемонстрированы мобильные подкатные колонны для обслуживания грузовой техники. Такое оборудование позволяет организовать ремонтный пост без строительства смотровой канавы, что делает модернизацию сервиса быстрее и экономически выгоднее. Кроме того, на СТО Ехро были представлены новые образцы электроинструмента, включая аккумуляторные домкраты для грузового транспорта и электрические прессы для сервисных работ.

По словам специалистов компании, современные автосервисы все чаще делают ставку на качественное оборудование, способное эффективно работать с тяжелыми автомобилями, гибридами и электромобилями. Именно поэтому спрос сегодня формируют прежде всего небольшие и средние независимые СТО, которые инвестируют в развитие бизнеса и повышение качества обслуживания клиентов.

По оценкам представителей «Эквинет», продажи оборудования в деньгах снижаются в последние годы весьма существенно (на десятки процентов), однако сегодня это может быть компенсировано именно за счет поставок оборудования независимым СТО.

AM Point

Компания AM Point (это, напомним, новое наименование российского подразделения Mahle) в нынешнем году сделала акцент на расширение ассортимента во всех своих «локомотивных» товарных группах, прежде всего в направлении «Фильтры». На СТО Ехро компания представила масляные, топливные, воздушные, салонные, трансмиссионные фильтры для легковых и грузовых автомобилей, а также спецтехники. Кроме того, на стенде AM Point была выставлена широкая линейка компонентов системы термоменеджмента – в частности, детали для машин азиатского автопарка, которые в настоящее время замещают популярные прежде европейские модели. В сегменте мехатроники компания представила стартеры и генераторы для коммерческой техники. В AM Point в настоящее время активно работают также над восстановлением позиций в сегменте моторной группы – сегодня в ассортименте бренда представлены клапаны, направляющие, гильзы цилиндров, комплекты поршневых колец.

Российский рынок автозапчастей, по словам специалистов AM Point, представляет собой «поле активной перестройки». После ухода глобальных премиальных брендов образовался определенный вакуум. Заполнить его пытаются, с одной стороны, новые китайские бренды и собственные торговые марки (СТМ) крупных дистрибьюторов, и основные проблемы здесь – нестабильность логистики и так называемое «плавающее качество». С другой стороны, вырос объем серого импорта и, к сожалению, доля контрафакта на рынке. Послед-



няя проблема, по оценкам экспертов AM Point, сегодня гораздо острее, чем два-три года назад.

Первый квартал текущего года компания завершила с существенным ростом продаж, драйвером которого стало расширение ассортимента в ключевых товарных группах. Кроме того, свою роль сыграла региональная экспансия: продукция AM Point представлена сегодня в регионах от Северо-Запада РФ (в частности, Калининграда) до Сибири; в дальнейших планах руководства AM Point – выход на рынок Дальнего Востока, а также дальнейшее наполнение каталога наиболее востребованными позициями, которые сегодня в дефиците.



Enix

Российский производитель смазочных материалов Enix представил на СТО Ехро 2026 обновленную лабораторию научно-технического центра и рассказал о ключевых направлениях развития компании на ближайший год.

В рамках модернизации лаборатория была оснащена современным аналитическим оборудованием, включая ИК-Фурье-спектрометр и атомно-эмиссионный спектрометр. Новые приборы позволяют специалистам НТЦ проводить более точный анализ составов и разрабатывать смазочные материалы с учетом конкретных условий эксплуатации. На стенде компании посетители могли ознакомиться с работой лабораторных спектрометров.

Также Enix продемонстрировал более 30 видов пластичных смазок, включая продукты, предназначенные для эксплуатации в условиях Крайнего Севера, а также новые разработки для различных отраслей промышленности. На выставке компания объявила о расширении своего присутствия на потребительском рынке. Продукция бренда стала доступна в ряде новых регионов России и за ее пределами.

По оценке Enix, после активного роста в 2022–2023 годах рынок смазочных материалов демонстрирует некоторое снижение спроса. В компании связывают эту тенденцию с замедлением темпов развития отдельных отраслей промышленности и накопленными складскими запасами у участников рынка. Вместе с тем текущую ситуацию в Enix рассматривают как возможность сосредоточиться на разработке новых продуктов и технологических решений.

Среди приоритетов компании на 2026 год – дальнейшее расширение дилерской сети, укрепление позиций в промышленном сегменте и продолжение научно-технических разработок.

ГК «Ростар»

Группа компаний «Ростар», специализирующаяся на производстве и поставке узлов и деталей подвески и систем рулевого управления, продемонстрировала ряд новых разработок. Центральное место на стенде компании заняли мосты, осевые агрегаты и независимые подвески. В частности, компания представила порталный мост для



автобусов и троллейбусов, рассчитанный на максимально допустимую нагрузку 13 тонн.

Кроме того, «Ростар» продемонстрировал осевой агрегат с интегрированным сварным рычагом грузоподъемностью 9 тонн и независимую гидропневматическую подвеску. Также на выставке были представлены карданные валы различной конструкции и шарнир равных угловых скоростей (ШРУС). В планах ГК «Ростар» — дальнейшее расширение линейки и запуск серийного производства ведущих мостов для грузовых автомобилей и автобусов.

На рынке автокомпонентов для коммерческого транспорта, по оценкам специалистов «Ростар», сегодня наблюдается определенная стагнация, однако полной остановки активности нет — продукция производится и реализуется. Ключевым фактором спроса в компании называют курс на локализацию. Потребители на рынке коммерческого транспорта демонстрируют устойчивый интерес к качественной продукции, произведенной на территории РФ.

Динамика продаж ГК «Ростар» в первом квартале текущего года была положительной, 2026 год в целом компания также планирует завершить с ростом объемов реализации.

CNRG

Главной новинкой бренда CNRG на СТО Экспо в нынешнем году стала линейка N-Service — профессиональная серия масел для автосервисов. Продукты, входящие в линейку, производятся по технологии Titan Shield: в масло добавляются частицы титана для большей прочности масляной пленки и, как следствие, улучшенной защиты двигателя при перепробегах. Для автосервисов эти продукты имеют преимущество за счет того, что их нет ни в традиционных интернет-магазинах, ни на маркетплейсах — по сути, это защищенная линейка для СТО.

В сегменте мотоциклетных смазочных материалов CNRG представил моторное масло для четырехтактных двигателей, а также специализированный продукт для квадроциклов. Отличительная особенность последнего — универсальность: масло может использоваться как в летний, так и в зимний период.

На российском рынке смазочных материалов, по словам специалистов CNRG, сегодня происходит стагнация, временами переходящая в падение. В частности, по итогам 2025 года все основные сегменты показали снижение. Объем потребления сократился даже в легковом транспорте. Единственный сегмент, выросший в прошлом году, — это 2Т/4Т. В CNRG связывают это прежде всего с ростом популярности мотоциклетной техники. Однако сегмент этот невелик по объемам.

У производителей к тому же сегодня есть существенные проблемы с доступом к сырью, из-за чего многие из них повышают цены. Это также приводит к снижению потребительского спроса. В планах CNRG в нынешней ситуации — скорее удержать нынешний уровень, нежели завоевывать какие-то новые сегменты.

«Вольтаж»

Главными новинками компании «Вольтаж» на СТО Экспо 2026 стали клавиши стеклоподъемников и подрулевые переключатели для грузовых автомобилей. Детали уже поступили на склад. Среди образцов продукции на стенде компании были выставлены компрессоры, детали системы кондиционирования воздуха, топливная аппаратура и другие компоненты.

На российском рынке автозапчастей, по оценкам специалистов компании, в настоящее время наблюдается стагнация: те, кто ранее закупал продукцию большими объемами «под склад», теперь действуют аккуратнее, поскольку не очень хорошо понимают, что будет происходить с рынком и спросом дальше.

В связи с этим продажи компании идут в нынешнем году практически вровень с годом предыдущим: ни существенного роста, ни резкого падения не наблюдалось. Тем не менее ассортимент компании продолжает увеличиваться, появляются новые клиенты, расширяется спектр деталей, предназначенных для техники китайских брендов. Ну а китайская техника — весьма специфическая: моторы, например, практически все уже известны, многие узлы и компоненты оказываются взаимозаменяемыми с аналогичными деталями для двигателей крупных мировых брендов.

Каков итог?

Судя по тому, что рассказали нам представители компаний — участников СТО Экспо и СТО Экспо 2026, российский рынок автозапчастей в настоящее время находится в состоянии стагнации, переходя порой к снижению. Что, впрочем, неудивительно, учитывая, что активный автопарк пополняется все медленнее (см. текущую статистику продаж на авторынке). На этом фоне растет потребность в деталях моторной группы, что также вполне объяснимо, так как стареющие машины требуют с течением времени все более сложного ремонта.

Но главное — никто из опрошенных нами участников отрасли не смог назвать один или несколько факторов, способных подстегнуть рынок к росту в обозримом будущем. То есть стагнация (или «Застой 2.0» — кому какая формулировка ближе) будет продолжаться. И перспектив «ускорения» на горизонте не видно.

Miles запустил продажи предохранителей

Бренд Miles объявил о начале продаж на российском рынке наборов плавких предохранителей для защиты электрических цепей автомобиля.

В каталоге появилось 4 набора, в каждом из которых по 10 предохранителей. Среди них – ножевые предохранители («Микро» – артикул BLF2830, «Мини» – BLF2825, «Стандарт» – BLF2820), сообщает пресс-служба бренда.

В наборы входят предохранители номиналом 5, 7,5, 10, 15, 20, 25 и 30 А, а также экстрактор для демонтажа предохранителей.

Все ножевые модели имеют стандартизированное цветовое исполнение корпуса в соответствии со стандартом ISO 8820 для быстрой идентификации номинала, отмечают в Miles.

Также для заказа доступны цилиндрические предохранители, предназначенные для более старых моделей машин (в том числе для вазовской классики). Артикул набора с номиналами 5, 8, 16, 20, 25 А – BLF2900.

Для плавкой вставки выбран цинковый сплав; корпус изготовлен из поликарбоната южнокорейской компании Lotte – материал выдерживает нагрев до 125 °С, уточняют в пресс-службе бренда. В Miles также отмечают, что рабочие характеристики предохранителей соответствуют четырем мировым стандартам: ISO 8820, JASO D612, SAE J2077 и QC/T 420 ■



B-Ring добавил новую смазку к ШРУСам

Бренд B-Ring обновил стандартную комплектацию ШРУСов.

Начиная с текущей партии во все комплекты линеек HÄRDIG, FÖRST и PRAKTISK добавлена смазка с улучшенными техническими характеристиками.

Ранее она входила только в комплект серии HÄRDIG, сообщили «Движку» в пресс-службе бренда.

ШРУСы линейки HÄRDIG комплектовались смазкой в синем тюбике, а FÖRST и PRAKTISK – смазкой в зеленом тюбике.

«Принятое решение об унификации направлено на повышение ресурса деталей в условиях российской эксплуатации – с учетом характерных климатических и дорожных нагрузок», – отмечают в B-Ring.

В компании также уточняют, что переход на новую комплектацию носит постепенный характер: в торговых сетях временно могут быть доступны комплекты с прежней смазкой ■

TIREI представил новую товарную группу

Бренд TIREI расширил фирменный ассортимент за счет новой товарной группы – ящиков для инструмента и органайзеров.

В каталоге появятся в общей сложности 10 новинок: 5 ящиков для инструмента и 5 органайзеров.

Изделия произведены из полипропилена, что обеспечивает их устойчивость к механическим воздействиям и длительный срок службы, сообщает пресс-служба бренда.

Среди основных преимуществ новых позиций представители бренда выделяют разнообразие внутренней компоновки, гибкость при работе с мелкими деталями и удобный размерный ряд.

Длина ящиков варьируется от 340 до 480 мм. В органайзерах разное количество ячеек – от 7 до 56. Некоторые модели позволяют менять конфигурацию с помощью съемных перегородок ■



MIMS automobility

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Международная выставка
запасных частей,
автокомпонентов, оборудования
и товаров для технического
обслуживания автомобиля

25 – 28 августа 2026

Экспофорум
Санкт-Петербург



mims.ru

ITEM
EXPO



Мировой автоспорт в цифрах и фактах



Элфин Эванс и Скотт Мартин, экипаж команды Toyota Gazoo Racing, одержали победу на «Ралли Японии – 2026», седьмом этапе чемпионата мира по ралли ■



Кими Антонелли, пилот Mercedes-Benz, выиграл Гран-при Канады – четвертую подряд гонку «Формулы-1» в сезоне-2026 ■



Сет Кинтеро и Эндрю Шорт из команды Toyota Gazoo Racing выиграла пятый этап чемпионата мира по ралли-рейдам, прошедший в Аргентине ■



40 тыс. км лидирования преодолели болиды на шасси Mercedes в рамках чемпионата мира по автогонкам в классе «Формула-1» ■



Николай Грязин и Константин Александров, выступающие за команду Lancia, выиграли «Ралли Японии» в категории WRC2 ■



20 очков составляет отрыв Элфина Эванса от ближайшего преследователя в общем зачете чемпионата мира по ралли после седьмого этапа ■

Toyota показала гоночный прототип TR LH2, работающий на жидком водородном топливе. Автомобиль построен на базе гибридного гиперкара TR010 Hybrid, на котором пилоты Toyota Racing выступают в серии FIA WEC





CARVILLE RACING



МОТОРНЫЕ МАСЛА CARVILLE RACING



База и присадки мирового уровня



Одобрено MB, VW, VOLVO



API Официальная сертификация API

Выбрать





ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПОНЕНТЫ

для сельскохозяйственных
машин и спецтехники

-  ИДЕАЛЬНОЕ СОПРЯЖЕНИЕ
-  ВЫСОКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ
-  УВЕЛИЧЕННЫЙ РЕСУРС

выбери на luzar.ru



START VOLT

КАЧЕСТВЕННАЯ АВТОЭЛЕКТРИКА ДЛЯ ГРУЗОВОГО ТРАНСПОРТА



100%-й контроль
качества



Индивидуальный технический
паспорт в комплекте



Расширенная
гарантия

STARTVOLT.COM

БОЛЬШЕ ИНФОРМАЦИИ
О ПРОДУКЦИИ НА САЙТЕ





Всегда под рукой

Профессионалы рекомендуют
амортизаторы и опоры TRIALLI



Выбрать